Secrétariat aux coopératives

Collection - Documents de recherche

Gouvernement du Canada Government of Canada

Canada

102-00469/

Profil des coopératives agroalimentaires canadiennes (1986-1996)

Bachir Belhadji
Stéphan Gagné
Alain Roy

Décembre 2000

Secrétariat aux coopératives©

Gouvernement du Canada

Données de catalogage avant publication (Canada)

Belhadji, Bachir

Profil des coopératives agroalimentaires canadiennes
Publication available in english upon request
Title in english: Profile of Canadian Agri-Food Co-operatives.
ISBN A22-231/1996F 0-662-86153-1
Cat. No. 2087/F
1. Agriculture - Agroalimentaire - coopératives - Canada
2. Profil

REMERCIEMENTS

Les auteurs aimeraient remercier Les McCagg pour sa contribution concernant la manipulation de la base de données, ainsi que ses conseils sur certaines coopératives agroalimentaires.

Les opinions exprimées dans ce document ne reflètent pas nécessairement celles du Secrétariat aux coopératives ou du gouvernement fédéral.

Vous trouverez à la fin du présent ouvrage la liste des publications du Secrétariat aux coopératives. La majorité de ces publications est aussi disponible sur le site Internet à l'adresse: http://www.agr.ca/policy/coop/accueil.html
Les publications peuvent aussi être commandées par téléphone au 613-759-7193 ou par télécopieur au 613-759-7489.

Secrétariat aux coopératives, gouvernement du Canada

TABLE DES MATIÈRES

1. Introduction 9

1.1 Les principes de la coopération 9

1.2 Premières expériences 10

2. Les coopératives sont-elles nécessaires dans le secteur agricole? 11

2.1 Les fournisseurs d'intrants aux agriculteurs 11

2.2 Les acheteurs de produits agricoles 13

2.3 Le secteur agricole 17

2.4 Les avantages de la coopération agricole 19

3. Statistiques sur les coopératives agroalimentaires canadiennes 20

3.1 Statistiques de base 21

3.1.1 Évolution du nombre de coopératives agroalimentaires au Canada

3.1.2 Évolution du nombre de membres des coopératives agroalimentaires

3.1.3 Le chiffre d'affaires des coopératives agroalimentaires

3.1.4 Actif et passif

3.1.5 Avoir propre des coopératives agroalimentaires

3.1.6 Nombre d'employés et salaires versés

3.2 Statistiques par secteur d'activité 28

3.2.1 Transformation et mise en marché

Céréales et oléagineux

Produits laitiers

Volaille et oeufs

Bétail et porc

Fruits et légumes

Miel et sirop d'érable

3.2.2 Coopératives d'approvisionnement agricole

3.2.3 «Autres» coopératives reliées à l'agriculture

Les coopératives de services

Les coopératives de production

3.3 Importance relative des coopératives par rapport à l'industrie 46

3.3.1 Méthode pour estimer les parts de marché

3.3.2 Parts de marché des coopératives dans la commercialisation des produits agricoles

3.3.3 Parts de marché des coopératives dans l'approvisionnement à la ferme

3.4 Valeur Ajoutée des coopératives agricoles 50

3.4.1 Définition de la valeur ajoutée

3.4.2 Mesure de la valeur ajoutée

3.4.3 Comparaison de la VA des coopératives agricoles et du secteur «aliments et boissons»

3.4.4 La valeur ajoutée des coopératives selon les secteurs

3.4.5 Composantes de la valeur ajoutée

3.4.6 Composantes de la valeur ajoutée par type de coopérative

RNAT

Salaires

Intérêts sur la dette

4. Conclusion 62

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 Nombre d'établissements des producteurs d'intrants pour le secteur agricole 12

Tableau 2 Indice des prix des produits industriels des producteurs d'intrants pour le secteur agricole 12

Tableau 3 Part de la valeur des livraisons et des unités de production des quatre plus importantes firmes representatives de l'industrie acheteuse de produits agricoles, 1991, 1992. 14

Tableau 4 Part de la valeur des livraisons et des unités de prodution des huit plus importantes firmes représentatives de l'industrie acheteuse de produit agricoles, 1991, 1992 16

Tableau 5 Évolution du nombre de fermes et de la superficie moyenne au Canada 1921-1996 18

Tableau 6 Sélection des types de coopératives agricoles 20

Tableau 7 Liste des 10 plus importantes coopératives en 1996 25

Tableau 8 Résumé des données des coopératives de commercialisation par région, 1996. 29

Tableau 9 Ventes de céréales et oléagineux par toutes les coopératives canadiennes déclarantes (en millions de dollars de 1986) 30

Tableau 10 Résumé des données des coopératives de céréales et oléagineux déclarantes au Canada en 1996 (y compris les activités qui ne sont pas reliées aux céréales) 32

Tableau 11 Ventes de produits laitiers par toutes les coopératives canadiennes (ventes en millions de dollars constants de 1986) 33

Tableau 12 Résumé des données des coopératives laitières déclarantes au Canada en 1996 34

Tableau 13 Ventes de volaille et oeufs par toutes les coopératives déclarantes au Canada (ventes en millions de dollars de 1986) 36

Tableau 14 Résumé des données des coopératives de volaille et oeufs déclarantes au Canada, 1996 36

Tableau 15 Ventes de bétail et porc par toutes les coopératives déclarantes au Canada (en millions de dollars de 1986) 37

Tableau 16 Résumé des données des coopératives de bétail et porc déclarantes au Canada, 1996 38

Tableau 17 Ventes de fruits et légumes par toutes les coopératives déclarantes au Canada (en millions de dollars de 1986) 39

Tableau 18 Ventes de produits de l'érable par toutes les coopératives déclarantes au Canada (en millions de dollars de 1986) 40

Tableau 19 Profil par province des coopératives d'approvisionnement agricole au Canada, 1996 41

Tableau 20 Approvisionnements agricoles vendus par toutes les coopératives déclarantes au Canada (en millions de dollars de 1986) 42

Tableau 21 Résumé des données des "autres" coopératives agricoles au Canada - 1996 43

Tableau 22 Résumé des données des coopératives agricoles de services par activité -1996 44

Tableau 23 Résumé des données des coopératives agricoles de production par activité -1996 45

Tableau 24 Parts de marché des coopératives dans la commercialisation des produits agricoles. 48

Tableau 25 Parts de marché des coopératives dans l'approvisionnement à la ferme 49

Tableau 26 Valeur ajoutée nette par type de coopérative 1986, 1991 et 1996 56

Tableau 27 VAN par 1$ de vente pour différents secteurs, en cents 57

Tableau 28 Valeurs des composantes de la valeur ajoutée 1986, 1991, et 1996 58

Tableau 29 Moyenne de la valeur réelle (1986=100) des composantes de la VA par type de Coopérative, 1986, 1991, et 1996 59

Tableau 30 Pourcentage moyen réel (1986=100) de la part des composantes de la VAN par type de coopérative, 1986, 1991, et 1996 60

LISTE DES FIGURES

Figure 1	Nombre de coopératives agricoles au Canada	15
Figure 2	Nombre de membres des coopératives agroalimentaires au Canada	16
Figure 3	Nombre de fermes au Canada	17
Figure 4	Chiffre d'affaires des coopératives agroalimentaires (milliers $ 1986)	18
Figure 5	Actif et passif des coopératives agroalimentaires (1986=100)	19
Figure 6	Avoir propre des coopératives agroalimentaires (1986=100)	20
Figure 7	Répartition des ventes des coopératives de commercialisation, 1996	22
Figure 8	Répartition des ventes des coopératives d'approvisionnement, 1996	34
Figure 9	Valeur ajoutée brute et nette en termes réels en millions de $ (1986=100)	48
Figure 10	VAN en cents pour 1$ de ventes - 1986, 1991 et 1996	49

Résumé

Le but de cet article est d'étudier les activités des coopératives agro-alimentaires canadiennes. Les états de revenus et dépenses ainsi que le bilan des coopératives ont servi à la conduite de l'analyse. Ce document va permettre une meilleure compréhension des aspects socio-économiques des coopératives agro-alimentaires. L'article cerne les sujets suivants:

- les coopératives sont-elles nécessaires dans le secteur agricole? Les auteurs tentent de répondre à cette question en utilisant l'analyse de la structure industrielle en amont et en aval du secteur agricole.
- en utilisant l'analyse de la tendance, le document retrace les grandes lignes du profil des coopératives agro-alimentaires (1986-1996). L'évolution du chiffre d'affaires, du nombre de coopératives, du sociétariat, du nombre d'employés et de l'avoir des sociétaires sont des exemples de variables descriptives de l'analyse de tendance.
- les parts de marché calculées pour chaque type de coopérative agricole (commercialisation, approvisionnement, production et service) rendent compte du pouvoir de marché relatif des coopératives par rapport à leurs concurrents.
- la valeur ajoutée des coopératives agro-alimentaires est estimée et comparée à celle du secteur des "*aliments et boissons*". On note des différences marquées dans la rémunération du travail pour ces deux secteurs.

1. Introduction

1.1 Les principes de la coopération

Les producteurs agricoles canadiens connaissent depuis longtemps les avantages de se regrouper en coopérative. Au siècle dernier, ils ont été parmi les premiers au Canada à expérimenter la formule coopérative en mettant sur pied des mutuelles d'assurance pour se protéger des pertes financières provoquées par les incendies. Ces organisations étaient normalement fondées sur le principe coopératif d'«un membre un vote» mais n'étaient pas incorporées comme des coopératives.

Le succès de la formule coopérative repose sur le respect des principes coopératifs. Les coopératives agroalimentaires n'ont pas fait exception à la règle. Un groupe d'agriculteurs qui décide d'établir une coopérative doit s'entendre sur une série de conditions: les membres doivent accepter de vendre leur production en commun dans le but d'obtenir un meilleur prix pour leur produit ou acheter les fournitures nécessaires à la production au plus bas prix possible. La coopérative est un moyen et non un but en soi. Ces exigences sont reflétées dans les principes coopératifs suivants:

- Un membre, un vote; les membres exercent un contrôle démocratique sur la coopérative.
- Adhésion volontaire et ouverte à tous ceux qui participent aux activités de la coopérative.
- Participation économique des membres.
- Autonomie et indépendance.
- Éducation, formation et information.

Chaque membre doit connaître et adhérer à ces principes avant de se joindre à la coopérative. Il doit également connaître ses droits en tant que membre. Certains pourraient voir dans cette façon de fonctionner, des entraves à l'exploitation de leur entreprise agricole. Mais c'est l'application de ces principes qui fait la force de la coopération et l'histoire nous prouve qu'il existe beaucoup plus d'avantages que d'inconvénients à adopter cette formule.

Les coopératives agroalimentaires ont aussi été impliquées activement et sont toujours très actives dans l'éducation, la formation et l'information de leurs membres en publiant des journaux spécialisés et des publications comme le *Western Producer* et le *Manitoba Co-operator* dans l'Ouest, le *Coopérateur Agricole* au Québec et *le coopérateur* dans les provinces maritimes.

1.2 Premières expériences

Les producteurs laitiers ont été parmi les premiers agriculteurs à utiliser la formule coopérative pour transformer et commercialiser leur lait. «Dans les décennies 1870 et 1880, il y avait des crèmeries coopératives en Ontario, au Québec et dans les provinces atlantiques. Elles ont été formées en partie pour lutter contre les grandes laiteries et également pour tenter de vendre directement aux grands marchés urbains. En 1900, il y avait plus de 1 200 crèmeries à travers le Canada» (MacPherson, I,. 1979). Aujourd'hui les coopératives laitières sont présentes partout au Canada et plusieurs d'entre elles sont devenues des leaders nationaux de l'industrie. Agropur du Québec et *Agrifoods International* de la Colombie-Britannique, née de la fusion des coopératives laitières des provinces de l'Ouest, en sont de bons exemples.

En tant qu'entrepreneurs individuels, les agriculteurs n'avaient pratiquement aucune influence sur les marchés agricoles au tournant du siècle. C'est alors que l'on voit apparaître des coopératives d'approvisionnement et de commercialisation dans l'Ouest canadien. La *Grain Growers' Grain Company* (maintenant UGG), située au Manitoba, fut créée en 1906 et sa croissance fut remarquable. En 1912 elle comptait déjà 27 000 membres (Mullord, Axworthy and Liston, 1988). Les années 20 voient également l'apparition des trois pools des prairies: Saskatchewan Wheat Pool (1924), Manitoba Pool Elevator (1925) et Alberta Wheat Pool(1929).

En 1922, la Coopérative Fédérée de Québec est formée par la fusion de trois coopératives agroalimentaires régionales. À cette époque, les activités de la Fédérée sont surtout axées sur l'approvisionnement à la ferme.

2. Les coopératives sont-elles nécessaires dans le secteur agricole?

Afin de déterminer si le secteur agricole a besoin des coopératives pour assurer sa survie, nous examinerons successivement la structure industrielle des secteurs en amont et en aval du secteur agricole. L'industrie[1] se situant en amont est celle qui fournit aux agriculteurs les intrants nécessaires à leur production. L'industrie en aval, est celle constituant un débouché pour les produits agricoles.

2.1 Les fournisseurs d'intrants aux agriculteurs

Entre le début et la fin de ce siècle, nous avons observé une substitution continue des facteurs de production agricole: l'utilisation du travail déclinait, alors que celle du capital s'accroissait. Ce capital prenait la forme de machinerie agricole et de produits chimiques. Les producteurs agricoles devenaient de plus en plus dépendants des fournisseurs de ces intrants. Chaque industrie en amont possède sa propre structure et ses propriétés, mais toutes ont en commun un nombre limité de compagnies se faisant «concurrence». Cette situation oligopolistique est bien illustrée au tableau 1 où, mis à part l'industrie des «instruments aratoires», le nombre de firmes[2] se faisant concurrence ne dépasse pas la quinzaine. Bien que 225 établissements se partagent les produits de l'industrie des instruments aratoires, les huit compagnies les plus importantes (11 établissements), ont généré plus de 61% de la production totale de l'industrie en 1992. Notons que ces firmes représentaient à peine 5% du nombre total des établissements de production. Donc, à l'instar des autres industries en amont, l'industrie des instruments aratoires possède elle aussi une structure très concentrée.

---

[1] Une industrie est définie comme une collection de firmes en «concurrence» produisant des produits comparables.

[2] Le tableau 1 montre le nombre d'établissements. Le nombre de firmes est cependant toujours inférieur au nombre d'établissements, puisque une firme peut posséder plus d'un établissement de production.

Tableau 1 : Nombre d'établissements des producteurs d'intrants pour le secteur agricole

Industrie	Code CTI	1993	1994	1995	1996
Engrais chimiques et mat. pour engrais	3721	15	15	15	15
Autres ind de prod chim d'usage agricole	3729	11	10	11	12
Pneus et chambres à air	1511	13	14	13	13
Indust des instruments aratoires	3111	196	196	201	225

Cette forte concentration des industries en amont les place dans une position plus proche du monopole sur l'échelle de la concurrence. Cette structure oligopolistique se traduit souvent par une concurrence basée non sur les prix, mais sur une différenciation du produit. Cette absence de concurrence sur les prix, va faire en sorte que les producteurs agricoles vont payer des prix élevés (c.-à-d. plus élevés que ceux qui prévaudraient en concurrence pure) pour leurs intrants. Alors que le taux d'inflation entre 1993 et 1996 a atteint 3,99%[3], les producteurs agricoles ont toujours payé plus cher les intrants agricoles nécessaires à leur production: les prix des «pneus et chambres à air» ont augmenté de 9,8% entre 1993 et 1996. Le taux d'inflation des «instruments aratoires» était égal à 11,5% pendant cette même période. Les prix des «engrais chimiques» et les «autres produits chimiques d'usage agricole» ont quant à eux fait un bond de 38,2% entre 1993 et 1996.

Tableau 2 : Indice des prix des produits industriels des producteurs d'intrants pour le secteur agricole

Industrie	Code CTI	1993	1994	1995	1996
Engrais chimiques et mat. pour engrais	3721	100,1	110,7	131,6	138,3
Autres ind de prod chim d'usage agricole	3729	100,1	110,7	131,6	138,3
Pneus et chambres à air	1511	106,9	109,8	116,1	117,4
Indust des instruments aratoires	3111	115,5	120,0	124,5	128,8

[3] Ce taux est basé sur l'indice des prix à la consommation, publié par Statistique Canada (catalogue No 62-001-XPB).

2.2 Les acheteurs de produits agricoles

A l'autre bout de la chaîne de production, se trouvent les industries consommatrices des produits agricoles[4]. Afin d'analyser le pouvoir de marché de ces industries, nous avons calculé leur ratios de concentration: ceux-ci sont égaux en général aux pourcentages des ventes (livraisons) totales réalisées par les quatre, huit ou vingt (cinquante dans certains cas) firmes les plus importantes. Les tableaux 3 et 4 retracent ce pourcentage pour les quatre et les huit plus importantes compagnies respectivement. Mis à part trois industries[5], les quatre firmes les plus importantes de toutes les industries utilisant des produits agricoles possèdent au moins 40% du marché. Les quatre plus grosses compagnies de certaines industries vont même jusqu'à détenir plus de 80% du marché: c'est le cas notamment de l'industrie des «pâtes sèches» (CTI 1092), de celle des «croustilles, bretzels et maïs soufflé» (CTI 1093), ainsi que celle des «produits de distillation» (CTI 1121). En moyenne, entre 1991 et 1992, les quatre firmes les plus importantes détenaient 23% des unités de production et accaparaient 60% du marché des industries utilisatrices de produits agricoles.

[4] Une sélection des industries du secteur des «aliments» et celui des «boissons» est présentée aux tableaux 3 et 4. Cette sélection est basée sur les industries de produits agricoles *canadiens*. Les industries utilisant majoritairement des produits agricoles importés (par ex. industrie du thé et du café -CTI 1091-) ont été exclues de la sélection.

[5] Celles-ci sont les industries de la «viande et des produits de la viande» (CTI 1011), des «conserveries des fruits et légumes» (CTI 1031), et du «malt et des farines de malt» (CTI 1098).

Tableau 3 Part de la valeur des livraisons et des unités de production des quatre plus importantes firmes representatives de l'industrie acheteuse de produits agricoles, 1991, 1992.

Industrie	Code CTI	Année	Part du nombre d'unités de production (%)	Part de la valeur des livraisons (%)
Viande et produits de la viande	1011	1991	5,5	24,4
		1992	5,2	25,3
Produits de la volaille	1012	1991	24,3	47,9
		1992	23,3	46,6
Conserveries de fruits et légumes	1031	1991	6,5	43,9
		1992	4,9	39,8
Fruits et légumes congelés	1032	1991	2,5	72,6
		1992	22	67,0
Lait de consommation	1041	1991	29,9	56,8
		1992	26,0	53,7
Autres produits laitiers	1049	1991	15,6	57,7
		1992	17,5	57,5
Meuneries	1051	1991	26,1	61,3
		1992	37,8	79,4
Mélanges de farine préparés et céréales	1052	1991	ND	ND
		1992	23,8	83,2
Huiles végétales	1061	1991	ND	ND
		1992	ND	ND
Biscuits	1071	1991	33,3	76,0
		1992	34,2	ND
Pain et autres produits de boulangerie	1072	1991	8,9	42,5
		1992	10,6	55,0
Pâtes sèches	1092	1991	15,9	85,1
		1992	16,2	89,3
Croustilles, bretzels et maïs soufflé	1093	1991	37,9	87,7
		1992	37,9	89,4
Malt et farine de malt	1098	1991	6,4	36,5
		1992	6,6	33,8
Produits de distillation	1121	1991	50,0	81,8
		1992	45,5	76,7
Bière	1131	1991	ND	ND
		1992	50	ND

Source: Statistique Canada/Industrie Canada - base de données intégrée

Le tableau 4 illustre la part de marché des huit plus importantes firmes opérant dans le secteur d'activité qui utilise des produits agricoles à des fins de transformation. Ces huit compagnies possèdent au moins 40% du marché pour toutes les industries confondues mentionnées plus haut. Pour plusieurs d'entre-elles, les huit plus importantes firmes détiennent plus de 90% du marché: c'est le cas de l'industrie des «conserveries de fruits et légumes» (1031), des «meuneries» (1051), des «mélanges de farine préparés» (1052), des «biscuits» (1071), des «pâtes sèches» (1092), des «croustilles, bretzels et maïs soufflé» (1093), des «produits de distillation» (1121), et de la «bière» (1131). En moyenne, durant 1991 et 1992, les huit plus importantes firmes détenaient 35% des unités de production, et réalisaient 77% des ventes (livraisons) des industries utilisatrices de produits agricoles. En raison de l'ouverture des marchés durant les dernières années, plusieurs fusions ont vu le jour, et l'industrie continue à être très concentrée. Mentionnons que cette concentration est un phénomène mondial et les agriculteurs canadiens y font aussi face en transigeant avec des firmes étrangères. En somme, les industries acheteuses de l'output agricole se situent plus proches du monopole sur l'échelle de la concurrence. Cette concentration de firmes se présente aux nombreux agriculteurs comme étant une situation d'oligopsone (peu d'acheteurs). La théorie économique nous enseigne que des situations de monopsone (ou d'oligopsone) impliquent des termes de l'échange en défaveur des vendeurs (dans notre cas ce sont les agriculteurs).

Tableau 4 Part de la valeur des livraisons et des unités de prodution des huit plus importantes firmes représentatives de l'industrie acheteuse de produit agricoles, 1991, 1992.

Industrie	Code CTI	Année	Part du nombre d'unités de production (%)	Part de la valeur des livraisons (%)
Viande et produits de la viande	1011	1991	7,3	40,2
		1992	7,1	42,5
Produits de la volaille	1012	1991	34,2	63,8
		1992	33,0	62,8
Conserveries de fruits et légumes	1031	1991	13,4	60,0
		1992	14,6	56,6
Fruits et légumes congelés	1032	1991	37,5	94,5
		1992	36,6	88,0
Lait de consommation	1041	1991	49,7	80,9
		1992	44,0	77,0
Autres produits laitiers	1049	1991	27,1	74,6
		1992	30,1	71,9
Meuneries	1051	1991	36,9	74,2
		1992	48,6	91,9
Mélanges de farine préparés et céréales	1052	1991	43,5	96,5
		1992	47,6	95,7
Huiles végétales	1061	1991	ND	ND
		1992	ND	ND
Biscuits	1071	1991	44,4	92,9
		1992	45,7	99,1
Pain et autres produits de boulangerie	1072	1991	11,7	54,7
		1992	12,6	64,6
Pâtes sèches	1092	1991	ND	ND
		1992	27,0	95,4
Croustilles, bretzels et maïs soufflé	1093	1991	51,7	95,4
		1992	51,7	ND
Malt et farine de malt	1098	1991	9,2	48,6
		1992	8,9	47,9
Produits de distillation	1121	1991	70,8	96,6
		1992	68,2	91,1
Bière	1131	1991	51,9	98,8
		1992	58,3	98,7

Source: Statistique Canada/Industrie Canada - base de données intégrée.

2.3 Le secteur agricole

Après avoir montré que les industries tant en amont qu'en aval du secteur agricole se caractérisaient par une structure oligopolistique, il est intéressant de situer le secteur agricole sur l'échelle de la concurrence: serait-il plus proche du monopole ou de la concurrence pure? Une façon de répondre à cette question serait d'examiner le nombre de fermes agricoles et leur concentration.

A la lumière des tendances industrielles de ce siècle, le secteur agricole n'échappe pas au phénomène de la concentration. En effet, le nombre de fermes agricoles n'a cessé de décroître, et ce depuis 1921 (année de disponibilité des données auprès de Statistique Canada). Tel qu'illustré au tableau 5, le nombre de fermes agricoles est passé de 711 090 en 1921 à 276 548 en 1996, une baisse de plus de 60% en 75 ans. Cette baisse du nombre de fermes s'est accompagnée d'une hausse continue de la superficie moyenne de la ferme canadienne, qui est passée de 198 acres en 1921 à 608 acres en 1996. Est-ce que cette tendance va se poursuivre dans le futur, de façon à ce que le secteur agricole devienne aussi concentré que les industries qui échangent avec lui (industries en amont et en aval)? Beaucoup pensent que l'agriculture a atteint une sorte d'équilibre dans l'utilisation des ressources. Ils soutiennent l'idée que presque toutes les possibilités techniques disponibles à la combinaison des ressources pour la production agricole peuvent être réalisées par des fermes de taille relativement modeste; il n'y a donc aucun bénéfice à élargir la taille de la ferme. Les économies d'échelle se trouvent dans ce cas épuisées à partir du moment où la ferme a atteint une certaine taille (qui reste cependant modeste). D'autres études (Boehlje, 1992) ont montré que la taille de la ferme était liée à l'âge du propriétaire. Les jeunes fermiers commencent par exploiter des fermes de petite taille car ils font face à des contraintes de crédit. A mesure qu'ils acquièrent de l'expérience et du succès, ils agrandissent leurs exploitations. Durant leurs années de retraite, les propriétaires arrêtent d'agrandir leurs fermes, ou procèdent même à la réduction de leur taille. Plusieurs autres études ont mis de l'avant cette relation entre la taille de la ferme et l'âge de l'exploitant agricole (Gale; LaDue et al.; Sumner et Leiby). Par conséquent, selon ces études, nous ne devrions pas assister à une croissance indéfinie de la taille de la ferme.

Tableau 5 Évolution du nombre de fermes et de la superficie moyenne au Canada 1921-1996

Années	Nombre de fermes	Superficie moyenne en acres par ferme
1921	711 090	198
1931	728 623	224
1941	732 832	237
1951	623 087	279
1956	574 993	302
1961	480 877	359
1966	430 503	404
1971	366 110	463
1976	338 552	499
1981	318 361	511
1986	293 089	572
1991	280 043	598
1996	276 548	608

Source: Statistique Canada - Aperçu historique de l'agriculture canadienne. Catalogue No 93-358-XPB.

Bien que le secteur agricole tend à être dominé par des fermes moins nombreuses et plus importantes, nous ne pouvons dire que l'agriculture est proche d'une structure oligopolistique sur l'échelle de la concurrence. Bien au contraire, le secteur agricole, avec ses 276 548 fermes actives en 1996, reste très proche de la position de la concurrence pure. La majorité des fermes est aussi de taille modeste: la preuve est que 62,5% des fermes possèdent une superficie inférieure à 400 acres. Notons aussi, qu'en dépit du nombre grandissant des grosses fermes (plus de 1120 acres) durant les vingt dernières années, le nombre de petites fermes (moins de 130 acres) a lui aussi connu une hausse. Le secteur agricole continue aujourd'hui à être donné en exemple de la concurrence pure dans les manuels d'économie destinés aux étudiants de premier cycle. Le nombre important de petits exploitants produisant des produits homogènes dans un marché libre (c.-à-d. pas de barrières à l'entrée ou à la sortie) fait du secteur agricole une industrie concurrentielle au sens de la concurrence pure.

L'industrie agricole, qui est essentiellement concurrentielle, doit échanger avec des industries oligopolistiques/oligopsonistiques. La théorie économique nous enseigne qu'un secteur concurrentiel qui se trouve au milieu de deux secteurs oligopolistiques/oligopsonistiques, paiera des prix de monopole (et

donc trop élevés) pour ses intrants, et recevra des prix anormalement bas pour ses produits. Aux États-Unis, Lanzilloti (1980) a suggéré que les secteurs de transformation agro-alimentaires (aliments et boissons par exemple) et le secteur de production des intrants agricoles possèdent un pouvoir de marché considérable, et ont tendance à utiliser cette force pour gérer et administrer leur situation sur le marché. Moore (1959) a aussi indiqué que l'existence d'une concentration d'acheteurs dans un marché local fait que ceux-ci sont maîtres dans la fixation des prix et de la discrimination par les prix.
Pour se sortir de cette situation, les fermiers ont vu et continuent de voir la nécessité de s'associer entre eux pour faire face à des termes de l'échange qui les défavorisent. En 1981, les fermes individuelles et familiales constituaient 86,6% de tous les types de fermes. Quinze ans plus tard (1996), ce pourcentage est de seulement 60,8%. Durant cette même période, les sociétés de personnes (avec ou sans contrat écrits) sont passées de 9,3% à 27% du nombre total de tous les types de fermes. Cette tendance ne cesse de se généraliser, et la préférence accordée aux partenariats nous enseigne que la coopération entre les producteurs agricoles n'est plus un choix, mais une nécessité.

2.4 Les avantages de la coopération agricole

Les coopératives agroalimentaires permettent à leurs agriculteurs membres de:

1) bénéficier d'économies d'échelle lors de l'achat de fournitures essentielles au bon fonctionnement de la ferme;
2) négocier un meilleur prix pour leur produits;
3) profiter des nombreux services offerts par la coopérative (technologie, conseils...etc.);
4) obtenir du crédit à des conditions raisonnables; et
5) développer de nouveaux débouchés pour leurs produits.

Certaines coopératives agroalimentaires permettent également à leurs membres de participer à la transformation de leur production. Ces organisations ne servent pas seulement à commercialiser les produits à l'état brut de leurs membres, elles les transforment en produits à valeur ajoutée prêts pour la consommation et les distribuent à des grossistes ou directement à des détaillants partout au Canada et à l'étranger. Ces produits à valeur ajoutée ouvrent de nouveaux marchés pour les produits agricoles et augmentent le revenu des agriculteurs qui obtiennent des prix plus élevés pour leur production tout en créant des emplois chez nous.

Les prochaines pages présentent les principales données portant sur les coopératives agroalimentaires recueillies par l'Enquête annuelle sur les coopératives canadiennes.

3. Statistiques sur les coopératives agroalimentaires canadiennes

Les statistiques présentées dans cette section proviennent de l'Enquête annuelle sur les coopératives canadiennes réalisée par le Secrétariat aux coopératives. Pour extraire de la base de données les statistiques reliées aux coopératives agroalimentaires, la définition suivante a été utilisée:

Les coopératives agroalimentaires sont des organisations mise sur pied et contrôlées par des producteurs agricoles dans le but de s'approvisionner à moindres coûts et/ou de transformer et commercialiser leur production, ainsi que de se fournir des services en commun.

Les coopératives agricoles ont été sélectionnées sur la base de quatre grandes catégories de coopératives: les coopératives d'approvisionnement, de commercialisation (et transformation), de production et de services. Pour chaque catégorie, un ensemble de types de coopératives – basés sur l'activité principale de la coopérative agricole – a été sélectionné. Le tableau 6 énumère les différents types de coopératives à l'intérieur de chaque catégorie.

Tableau 6 Sélection des types de coopératives agricoles

Approvisionnement	Commercialisation	Production	Services
Approv. agricole Meunerie Pétrole Autre approv.	Laitier Fruits Légumes Légumes en serres Céréales et oléagineux Bétail et porcs Volaille et oeufs Miel et pdts de l'érable Aut. commercialisation	Insémination artificielle Pâturage Engraissement Ferme Machinerie	Criblage de semences Marché agricole Conservation des sols

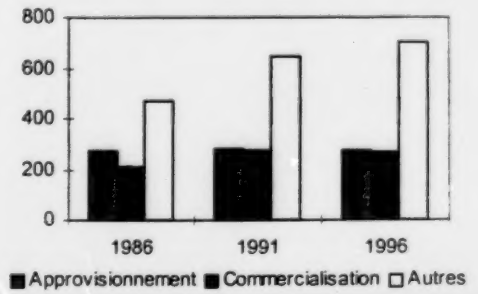
3.1 Statistiques de base

Dans cette section, nous allons examiner certaines variables financières et réelles qui sont révélatrices du portrait général des coopératives agricoles et agroalimentaires.

3.1.1 Évolution du nombre de coopératives agroalimentaires au Canada

Le nombre de coopératives agroalimentaires au Canada a connu une augmentation de près de 30 p. 100 au cours de la période 1986 à 1996, passant de 955 à 1 239 organisations (figure 1). En ce qui concerne le nombre de coopératives qui ont participé à l'enquête, leur nombre est passé de 736 en 1986 à 925 en 1996, c'est-à-dire un taux de participation moyen d'approximativement 75 p. 100. Les coopératives d'approvisionnement sont restées stables, leur nombre passant de 274 à 273 au cours de cette période. Quant aux coopératives de commercialisation, leur nombre a augmenté de 24 p. 100 passant de 214 à 266 coopératives. La plus forte croissance provient de la catégorie «autres» qui regroupe des coopératives de production et de service reliées à l'agriculture comme les marchés agricoles, les pâturages, les dépositaires de machinerie agricole, le criblage des semences et les parcs d'engraissement. C'est d'ailleurs ce dernier groupe qui a connu la plus forte augmentation, le nombre de parcs d'engraissement passant de 71 en 1986 à 248 en 1996. Comme nous allons le voir plus loin, malgré leur nombre, les coopératives qui se retrouvent dans la catégorie «autres» ne représentent qu'une petite partie des revenus générés par les coopératives agroalimentaires canadiennes.

Figure 1
Nombre de coopératives agricoles au Canada



Dans certains secteurs, le nombre de coopératives a diminué sensiblement. Plusieurs phénomènes peuvent expliquer cette tendance à la baisse du nombre de certaines coopératives agroalimentaires. L'apparition de nouvelles technologies adaptées au secteur agroalimentaire ont permis d'augmenter les

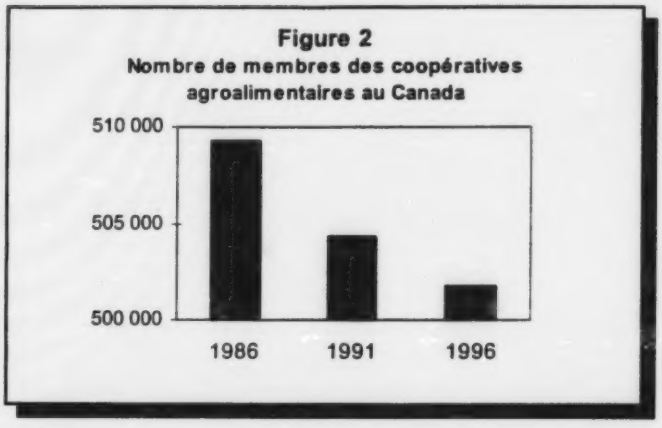
volumes traités tout en diminuant les coûts. La mondialisation des marchés joue également un rôle très important et a forcé plusieurs coopératives à fusionner leurs opérations dans le but d'améliorer leur efficacité et leur rentabilité en bénéficiant d'économie d'échelle. Le même phénomène s'est produit au niveau de la ferme où les exploitations agricoles ont diminué en nombre mais ont augmenté en termes de revenu. Comme nous allons le voir dans les prochaines sections, même si le nombre de certains types de coopératives agroalimentaires a diminué, leur chiffre d'affaires total en termes réels n'a cessé de progresser au cours des ans.

Une des conséquences de la modernisation de l'agriculture est la diminution marquée du nombre de producteurs agricoles au Canada et par conséquent, du nombre de coopératives et de membres.

3.1.2 Évolution du nombre de membres[6] des coopératives agroalimentaires

En 1996, les coopératives agroalimentaires ont déclaré avoir plus de 501 000 membres. La figure 2 montre que le nombre total de membres est passé de 509 000 en 1986 à 501 725 en 1996. De plus, le nombre moyen de membres par coopérative au cours de cette période est passé de 692 à 542 membres. Ce phénomène est directement relié à la baisse du nombre d'agriculteurs qui diminue de façon constante depuis le début des années quarante (voir figure 3).

Figure 2
Nombre de membres des coopératives agroalimentaires au Canada



Pour bien comprendre l'évolution des coopératives agroalimentaires et de leurs membres, nous devons regarder plus attentivement les résultats du recensement de l'agriculture. Selon les résultats du dernier recensement de Statistique Canada[7], le nombre de fermes au Canada est passé de 293 089 en 1986 à

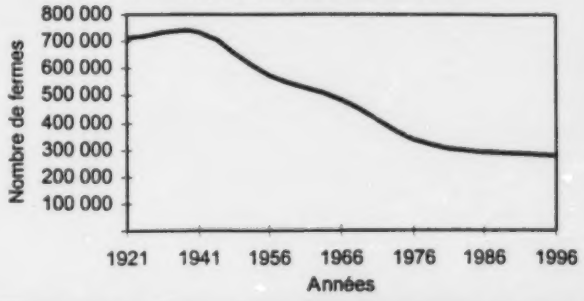
[6] Certains agriculteurs peuvent être membres de plus d'une coopérative.

[7] Statistique Canada - nº 93-358-XPB au catalogue

276 548 dix ans plus tard, soit une baisse de 16 541 exploitations agricoles.

Depuis le sommet de 780 000 fermes atteint en 1940, il y en avait presque trois fois moins en 1996. Cependant, selon les résultats du dernier recensement de l'agriculture, le nombre de fermes semble se stabiliser au niveau atteint en 1991.

Figure 3
Nombre de fermes au Canada



Par contre, même si le nombre de fermes est à la baisse, celles dont le revenu agricole brut était supérieur à 100 000 $ ont augmenté de 25 p. cent entre 1986 et 1996 pour atteindre 83 000 exploitations agricoles. Donc il y a moins de fermes au Canada mais leur taille est plus grande. Ce phénomène explique d'ailleurs pourquoi certains types de coopératives agroalimentaires et leurs membres sont également moins nombreux tout en générant un chiffre d'affaires plus élevé.

Ce phénomène n'est pas unique au Canada. Aux États-Unis, beaucoup de coopératives agroalimentaires de taille moyenne ont disparu au profit de plus grandes. Récemment, quatre coopératives laitières se sont fusionnées pour devenir une des plus importantes entreprises laitières au monde avec un chiffre d'affaires de 8 milliards de dollars américains. La nouvelle coopérative *Dairy Farmers of America* Inc. transforme le quart de la production laitière aux États-Unis.

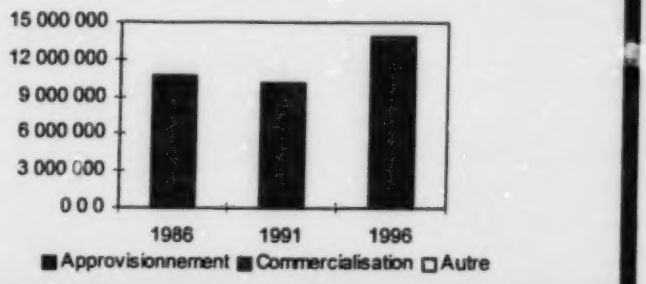
3.1.3 Le chiffre d'affaires des coopératives agroalimentaires

Les coopératives agroalimentaires canadiennes ont connu une croissance soutenue de leur chiffre d'affaires au cours des dix dernières années. En effet, leur chiffre d'affaires cumulé, qui était de près de 11 milliards de dollars en 1986, a presque doublé pour atteindre près de 19 milliards de dollars en 1996. Même en tenant compte de l'inflation, leur chiffre d'affaires cumulé a augmenté de 30 p. cent durant cette période passant de 10,7 à 13,9 milliards de dollars comme l'indique la figure 4. Le chiffre

d'affaires moyen réel (en dollars constants de 1986) a augmenté de 13,0 à 15,1 millions de dollars entre 1986 et 1996.

En 1996, les coopératives de commercialisation, pourtant moins nombreuses, représentaient en moyenne plus de 82% du chiffre d'affaires total au cours de cette période. Leur chiffre d'affaires moyen était de 89,6 millions de dollars comparé à 11,3 millions pour les coopératives d'approvisionnement. Les coopératives de la catégorie «autres» ne représentaient que 2 p. 100 du chiffre d'affaires total. Fait intéressant à noter, 12 coopératives agroalimentaires faisaient partie de la liste des 500 plus importantes entreprises au Canada publiée par le *Financial Post* en 1996.

Figure 4
Chiffre d'affaires des coopératives agroalimentaires
(milliers $ 1986)



Le tableau 7 présente la liste des dix plus importantes coopératives agroalimentaires en 1996 ainsi que leur rang respectif dans la liste du *Financial Post*. Quatre de ces coopératives commercialisent des céréales et oléagineux, trois de la volaille et autre bétail, deux sont des coopératives laitières et finalement la *Western Co-operative Fertilizers Ltd.* approvisionne ses membres en engrais chimiques de toutes sortes.

À elles seules, ces dix coopératives représentaient environ 75% du chiffre d'affaires total de toutes les coopératives agroalimentaires. De plus, 32 coopératives agroalimentaires se retrouvaient sur la liste des 50 plus importantes coopératives au Canada publiée par le Secrétariat aux coopératives en 1996. Et ce, sans compter celles qui, comme *Federated Co-operatives Ltd.*, approvisionnent les agriculteurs en pétrole, matériaux de construction et autres fournitures nécessaires au bon fonctionnement de la ferme mais qui ne sont pas considérées comme étant des coopératives agroalimentaires puiqu'elles

n'appartiennent pas uniquement à des agriculteurs, même si plusieurs en sont membres.

Tableau 7 - Liste des 10 plus importantes coopératives en 1996[1]

Coopérative	FP500 Rang	Chiffre d'affaires	Secteur
Saskatchewan Wheat Pool	35	4 133 241 000 $	Céréales
Alberta Wheat Pool	68	2 128 120 000 $	Céréales
Coopérative fédérée de Québec	89	1 790 946 000 $	Viandes
XCAN Grain Pool Ltd.[a]	111	1 333 377 000 $	Céréales
Manitoba Pool Elevators	128	1 220 534 000 $	Céréales
Agrifoods International Cooperative Ltd.	138	1 131 685 000 $	Laitier
Agropur	145	1 038 420 000 $	Laitier
Lilydale Co-op Ltd.	336	298 828 421 $	Volaille
Western Co-operative Fertilizers Ltd.[a]	363	286 751 024 $	Engrais
Groupe Dorchester/St-Damase	404	210 675 103 $	Volaille

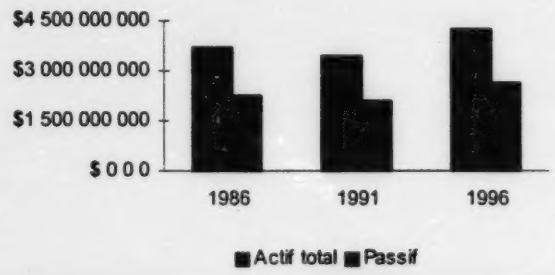
[1] Source: Liste des 50 plus importantes coopératives en 1996. Secrétariat aux coopératives, octobre 1997.

[a] Propriété des trois pools des Prairies.

3.1.4 Actif et passif

L'actif cumulé des coopératives agroalimentaires a atteint 5,7 milliards de dollars en 1996, en hausse de 54 p. 100 par rapport à 1986. En tenant compte de l'inflation, l'actif total a augmenté de 13p. 100 durant cette période comme nous pouvons le voir sur la figure 5.

Figure 5
Actif et passif des coopératives agroalimentaires (1986=100)

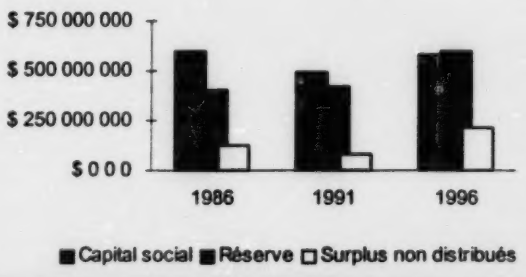


Le passif cumulé a également augmenté au cours de cette période, passant de 2,2 à 3,6 milliards de dollars, une augmentation de 59 p. 100. En termes réels, le passif total a augmenté de 17p. 100, soit une croissance légèrement suppérieure à celle de l'actif. Le ratio passif/actif est passé de 60 à 62p. 100 au cours de cette période. L'augmentation du passif par rapport à l'actif peut s'expliquer par les investissements importants qui ont eu lieu au cours de cette période pour la modernisation des équipements et la construction de nouvelles installations. L'abolition de la subvention fédérale au transport des céréales a nécessité des investissements importants de la part des coopératives de commercialisation dans l'Ouest canadien, plus particulièrement dans la construction d'élévateurs à grain. Les coopératives agroalimentaires ont donc financé ces investissements principalement par des emprunts plutôt que par le financement des membres ou des investisseurs privés.

3.1.5 Avoir propre des coopératives agroalimentaires

L'avoir propre des coopératives agroalimentaires, qui comprend le capital social, les réserves accumulées et les trop-perçus non distribués, a augmenté de 23 p. 100 en termes réels passant de 1,1 milliard de dollars en 1986 à 1,4 milliards de dollars en 1996. Comme l'indique le figure 6, la majeure partie de cette augmentation provient des réserves accumulées qui ont augmenté de 50 p. cent durant cette période pour atteindre plus de 602 millions de dollars en 1996. Les réserves qui représentaient 35 p. cent de l'avoir propre en 1986, ont atteint 43 p. cent en 1996.

Figure 6
Avoir propre des coopératives agroalimentaires (1986=100)



Le capital social et les surplus non distribués, après avoir connu une baisse entre 1986 et 1991, ont augmenté par la suite. Les surplus non distribués sont passés de 125 millions de dollars en 1986 à plus de 211 millions en 1996, soit une augmentation de plus de 68 p. 100 en termes réels. Pour la même

période, le capital social a diminué de 4 p. 100 ce qui signifie que les coopératives agroalimentaires ont eu recours à davantage de financement externe pour leurs besoins d'investissement.

3.1.6 Nombre d'employés et salaires versés

Le nombre d'employés a augmenté légèrement au cours de la période observée malgré le fait que plusieurs coopératives ont rationalisé ou fusionné leurs opérations. Le nombre total d'employés était de 30 666 en 1986 pour s'établir à 33 063 dix ans plus tard, une augmentation d'environ 8 p. 100. La Coopérative fédérée du Québec est le plus important employeur parmi toutes les coopératives non financières au Canada.

Le montant total des salaires versés qui était de 652 millions de dollars en 1986 s'est accru de près de 12 p. cent en termes réels pour atteindre 727 millions de dollars en 1996. Quant au salaire moyen, il est passé de 21 252 dollars à 22 008 dollars.

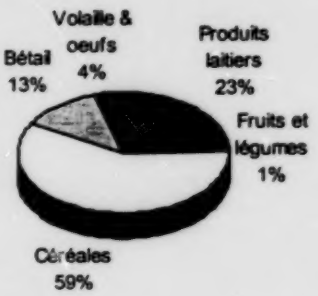
3.2 Statistiques par secteur d'activité

La plupart des coopératives agroalimentaires canadiennes offrent à leurs agriculteurs membres un service d'approvisionnement à la ferme en plus de la transformation et la commercialisation de leur production. Mais beaucoup d'entre-elles se spécialisent dans l'une ou l'autre de ces activités et sont donc classées dans la catégorie approvisionenement ou commercialisation selon la provenance de la majorité de leurs revenus.

3.2.1 Transformation et mise en marché

Les coopératives dont la majeure partie de leurs activités sont orientées vers la transformation et la mise en marché des produits de leurs membres, se retrouvent dans les principaux secteurs de l'agriculture de toutes les provinces canadiennes. La plupart d'entre elles sont des organisations modernes qui disposent d'une vaste expérience dans le domaine de la transformation et de la commercialisation des produits agricoles. Ces coopératives commercialisent la majorité des céréales et oléagineux et des produits laitiers produits au pays. Ces deux secteurs représentaient plus de 80 p. cent des ventes totales de produits agricoles réalisées par les coopératives canadiennes en 1996. Les coopératives sont également des joueurs importants dans la transformation et la commercialisation de la volaille et des oeufs,du bétail incluant le porc, des fruits et légumes et dans d'autres secteurs plus marginaux comme le miel et les produits de l'érable. Cette section présente les caractéristiques des coopératives qui se retrouvent dans chacun de ces secteurs.

Figure 7 - Répartition des ventes des coopératives de commercialisation, 1996



Le tableau 8 résume par région les données pertinentes sur les coopératives de transformation et de commercialisation agricoles déclarantes au Canada en 1996.

Tableau 8 Résumé des données des coopératives de commercialisation par région, 1996.

		Ontario	Québec	Atlantique
	62	27	52	32
	164 456	13 123	16 750	5 597
	10 788 836 165	483 728 799	3 650 985 599	570 089 965
	1 866 871 170	675 709 101	1 294 268 318	504 419 901
	685 529 555	202 040 376	426 703 012	223 632 037

Céréales et oléagineux

En termes de ventes totales, les coopératives oeuvrant dans ce secteur sont de loin les plus importantes, représentant près de 60 p. cent de toutes les ventes des coopératives de commercialisation agricole en 1996 (voir figure 8). Parmi toutes les coopératives qui ont participé à l'enquête de 1996, 49 ont déclaré des ventes de céréales et d'oléagineux. De ce nombre, la vente de céréales et d'oléagineux constituait la principale activité pour 12 d'entre elles. Ces dernières ont déclaré des ventes de 7,0 milliards de dollars, c'est-à-dire 97 p. cent des ventes totales de céréales et d'oléagineux déclarées par les coopératives en 1996. Elles regroupaient 151 726 agriculteurs membres, ce qui représente 76% du nombre total de membres des coopératives de commercialisation au Canada.

De plus, 22 coopératives d'approvisionnement ont aussi déclaré des ventes de céréales et/ou oléagineux pour un total de près de 200 millions de dollars. Quinze coopératives, classées dans la catégorie «autres», ont aussi déclaré des ventes de céréales et d'oléagineux pour un total de 4,9 millions de dollars. Le tableau 9 résume les ventes de céréales et oléagineux en termes réels pour la période 1986-1996.

Tableau 8 Résumé des données des coopératives de commercialisation par région, 1996.

	Ouest	Ontario	Québec	Atlantique
Nombre de coopératives	62	27	52	32
Nombre de membres	164 456	13 123	16 750	5 597
Chiffre d'affaires	10 788 836 165	483 728 799	3 650 985 599	570 089 965
Actif	1 866 871 170	675 709 101	1 294 268 318	504 419 901
Avoir des membres	685 529 555	202 040 376	426 703 012	223 632 037

Céréales et oléagineux

En termes de ventes totales, les coopératives oeuvrant dans ce secteur sont de loin les plus importantes, représentant près de 60 p. cent de toutes les ventes des coopératives de commercialisation agricole en 1996 (voir figure 8). Parmi toutes les coopératives qui ont participé à l'enquête de 1996, 49 ont déclaré des ventes de céréales et d'oléagineux. De ce nombre, la vente de céréales et d'oléagineux constituait la principale activité pour 12 d'entre elles. Ces dernières ont déclaré des ventes de 7,0 milliards de dollars, c'est-à-dire 97 p. cent des ventes totales de céréales et d'oléagineux déclarées par les coopératives en 1996. Elles regroupaient 151 726 agriculteurs membres, ce qui représente 76% du nombre total de membres des coopératives de commercialisation au Canada.

De plus, 22 coopératives d'approvisionnement ont aussi déclaré des ventes de céréales et/ou oléagineux pour un total de près de 200 millions de dollars. Quinze coopératives, classées dans la catégorie «autres», ont aussi déclaré des ventes de céréales et d'oléagineux pour un total de 4,9 millions de dollars. Le tableau 9 résume les ventes de céréales et oléagineux en termes réels pour la période 1986-1996.

Tableau 9 - Ventes de céréales et oléagineux par toutes les coopératives canadiennes déclarantes (en millions de dollars de 1986)

	1986	1991	1996
Nombre de coopératives	53	34	49
Céréales	2 982,6	2 579,1	3 828,8
Oléagineux	619,3	521,9	1 519,8
Ventes moyennes	67,9	91,2	109,2
Ventes totales	**3 601,9**	**3 101,0**	**5 321,9**

Même si 49 coopératives ont déclaré des ventes de céréales et oléagineux en 1996, ce secteur est dominé par la présence des trois Pools des prairies: *Alberta Wheat Pool* (AWP), *Saskatchewan Wheat Pool* (SWP) et *Manitoba Pool Elevators* (MPE). À elles seules, leurs ventes combinées de céréales et d'oléagineux pour l'année 1996 s'élevait à plus de 5,9 milliards de dollars, ce qui représentait plus de 80 p. cent des ventes totales de céréales et oléagineux effectuées par toutes les coopératives déclarantes. SWP et AWP occupaient respectivement la première et la deuxième position des plus importantes coopératives agroalimentaires et MPE la cinquième (voir tableau 7). Ceci sans compter la présence de *XCAN Grain Pool Ltd.*, en quatrième position, qui appartient à parts égales aux trois pools et dont la mission est de coordonner les exportations des denrées qui ne relèvent pas de la Comission canadienne du blé.

Donc ce secteur est caractérisé par la présence de très grandes coopératives qui sont impliquées dans toutes les étapes de la production, de la vente de semences et d'engrais chimiques en passant par le transport des récoltes jusqu'à la transformation à valeur ajoutée.

En ce qui concerne les parts de marché, les coopératives dominent largement l'industrie des céréales et des oléagineux au niveau de la ferme, et ce, depuis plusieurs décennies. En 1986, la part de marché des coopératives dans la commercialisation des céréales et des oléagineux était estimée à 70 p. cent, pour s'établir à 59 p. cent en 1996. Cette baisse s'explique par le changement dans le statut d'entreprise de *United Grain Growers* (UGG) qui n'est plus considérée comme une coopérative depuis 1993. Cette industrie est donc dominée par les coopératives, en particulier dans le transport et le nettoyage des récoltes. Ces coopératives agissent également à titre de courtier auprès de la Commission Canadienne

du Blé pour les productions relevant de son contrôle.

L'industrie des céréales vit actuellement des changements majeurs depuis l'élimination du programme fédéral d'aide au transport des céréales. Les «pools» s'ajustent à la situation en rationalisant leurs opérations et en diversifiant leurs activités dans des secteurs à valeur ajoutée. Depuis quelques années la compétition est plus féroce avec l'arrivée entre autre du géant américain Archer Daniels Midland (ADM) des États-Unis qui a fait l'acquisition en 1997 de 45 p. cent des actions de UGG, damant ainsi le pion à Manitoba Pool Elevators et Alberta Wheat Pool.

En dollars constants de 1986, les coopératives oeuvrant dans l'industrie des céréales et oléagineux ont déclaré des ventes totales de près de 5,3 milliards de dollars en 1996, une augmentation réelle de 48 p. cent par rapport à 1986. En 1996, les vent3es totales de céréales réalisées par les coopératives canadiennes s'élevaient à plus de 5,2 milliards de dollars (en dollars courants) contre approximativement 2,1 milliards de dollars pour les oléagineux.

Les coopératives dont la commercialisation des céréales et oléagineux était l'activité principale ont aussi déclaré des revenus de 1,2 milliards provenant du secteur de l'approvisionement dont la majeure partie, 792 millions de dollars, provenaient de la vente d'engrais chimiques de toutes sortes. L'actif cumulé et l'avoir des membres de ces coopératives s'élevaient respectivement à plus de 2,3 milliards et 792 millions de dollars. De plus, elles ont versé près de 237 millions de dollars en salaire à plus de 6 400 employés. Le tableau 10 résume les principales données portant sur les coopératives dont la commercialisation de céréales et oléagineux constitue l'activité principale.

Tableau 10 - Résumé des données des coopératives de céréales et oléagineux déclarantes au Canada en 1996 (y compris les activités qui ne sont pas reliées aux céréales)

Nombre de coopératives	12
Membres	151 726
Employés (temps plein et temps partiel)	6 413
Salaires (en millions de $)	237
Chiffre d'affaires (en millions de $)	8 988
Vente de céréales et oléagineux (en millions de $)	7 200
Actifs (en millions de $)	2 312
Avoir des membres (en millions de $)	792

Produits laitiers

Les coopératives jouent depuis plusieurs années un rôle de premier plan dans la transformation et la commercialisation des produits laitiers et ce, partout dans le monde. Le Canada ne fait pas exception à la règle. Les coopératives laitières canadiennes s'occupent de la transformation de presque tous les produits laitiers: le lait de consommation, le beurre, le lait en poudre, presque tous les types de fromages, le yogourt, le lait UHT (ultra-haute température), le lait concentré sucré, la crème glacée et les jus à base de lait.

La part de marché des coopératives dans l'industrie laitière canadienne était d'approximativement 60 p. cent en 1986 et s'est maintenu à ce niveau au cours de la dernière décennie. À elles seules, les deux plus importantes coopératives laitières au Canada, Agropur et Agrifoods International Cooperative Ltd., ont transformé environ 40 p. cent du lait produit au Canada. Cependant la concurrence étrangère est de plus en plus forte dans ce secteur avec l'apparition au Canada de l'italienne Parmalat et de la suissesse Nestlé.

La transformation et la commercialisation des produits laitiers était l'activité unique de 24 des 25 coopératives qui ont déclaré des ventes de produits laitiers en 1996. Contrairement aux coopératives oeuvrant dans le domaine des céréales et oléagineux, les coopératives laitières sont très spécialisées et ne fournissent pratiquement aucun service d'approvisionnement à leurs membres: tout est centré sur la

transformation et la commercialisation du lait provenant des agriculteurs membres.

Tableau 11 - Ventes de produits laitiers par toutes les coopératives canadiennes (ventes en millions de dollars constants de 1986)

	1986	1991	1996
Nombre de coopératives	37	25	25
Ventes totales	2 450	2 265	2 440
Ventes moyennes	66	91	98

Comme l'indique le tableau 11, le nombre de coopératives laitières a diminué au cours de la période 1986-1996 mais les ventes moyennes ont tout de même augmenté de façon significative. Ce phénomène est dû au fait que plusieurs coopératives laitières ont fusionné leurs opérations dans le but de bénéficier d'économies d'échelle et d'être ainsi mieux positionnées pour faire face à la concurrence domestique et étrangère.

Selon Statistique Canada[8], le nombre de fermes laitières est passé de 50 037 exploitations en 1986 à 30 926 en 1996, ce qui représente une baisse de 38 p. cent. Par contre, le nombre moyen de vaches laitières par ferme a augmenté de 29 à 40 durant cette période, c'est-à-dire une augmentation de 36 p. cent. Malgré le fait que le nombre total de vaches laitières au Canada ait diminué de près de 16 p. cent entre 1986 et 1996, la production totale a tout de même augmentée en raison de l'amélioration génétique du cheptel laitier et l'avancement des technologies appliquées à la production laitière. Donc, comme dans le cas des coopératives céréalières, les coopératives laitières suivent la même tendance, c'est-à-dire qu'elles sont moins nombreuses mais leur taille ne cesse de s'accroître. Ces données expliquent également pourquoi le nombre de membres des coopératives laitières canadiennes a diminué de 39 900 à 22 300 durant cette période.

Les coopératives laitières sont deuxième en importance après celles oeuvrant dans le secteur des

[8] Statistique Canada - n° 93-358-XPB au catalogue

céréales et oléagineux en ce qui concerne les ventes, représentant près du quart des ventes totales des coopératives de commercialisation en 1996. Elles regroupaient plus de 22 000 membres dont approximativement la moitié provenaient du Québec. L'actif total de ces coopératives se chiffrait à 1,1 milliards de dollars et l'avoir des membres atteignait 442 millions de dollars.

Comme dans le secteur des céréales et oléagineux, l'industrie laitière est dominée par de grandes coopératives. *Agrifoods International Cooperative Ltd.* de la Colombie-Britannique et Agropur du Québec sont les deux principales coopératives de transformation et de commercialisation de produits laitiers au Canada. Cette dernière a d'ailleurs été déclarée *transformateur laitier de l'année (1996) en Amérique du Nord* par la prestigieuse revue américaine *Dairy Foods*. *Agrifoods* et Agropur ont d'ailleurs formé une entreprise commune, *Ultima Foods Inc.*, pour commercialiser des desserts à base de produits laitiers et de fruits sous la marque de commerce Yoplait. Agrifoods a été formé en 1992 par la fusion des coopératives laitières de l'Ouest canadien. Ensembles, Agropur et Agrifoods s'accaparaient approximativement des trois-quarts des ventes totales de produits laitiers effectuées par les coopératives canadiennes déclarantes en 1996 et transforment approximativement 40 p. cent du lait produit au Canada. Donc la structure de cette industrie est caractérisée par la présence de quelques grandes entreprises et de nombreux joueurs de tailles plus petites.

Tableau 12 - Résumé des données des coopératives laitières déclarantes au Canada en 1996

Nombre de coopératives	24
Membres	22 318
Employés (temps plein et temps partiel)	8 403
Salaires (en millions de $)	260
Chiffre d'affaires (en millions de $)	3 516
Actifs (en millions de $)	1 123
Avoir des membres (en millions de $)	442

Volaille et oeufs

Plusieurs coopératives sont des leaders dans la transformation de la volaille dans leur province. C'est le cas de *Lilydale* en Alberta et en Colombie-Britannique ainsi que de *Granny's* au Manitoba qui s'occupent de la transformation de la volaille dans l'Ouest canadien. La Coopérative fédérée de Québec contrôle approximativement 50 p. cent du marché de détail de la vollaile au Québec par l'entremise de sa division avicole Flamingo. Le groupe Dorchester-St-Damase est également un joueur important au Québec particulièrement dans l'abattage de la dinde. Dans les provinces atlantiques, l'ACA joue un rôle important dans la transformation de la volaille en Nouvelle-Écosse.

En 1986, les coopératives occupaient approximativement 30 p. cent du marché de la transformation et de la commercialisation de la volaille au Canada. Dix ans plus tard, cette part de marché a atteint près de 40 p. cent, principalement par la croissance soutenue de quelques grandes coopératives.

En 1996, douze coopératives de commercialisation ont déclaré des ventes de volaille et d'oeufs pour un montant de plus d'un milliard de dollars. La commercialisation de la volaille et des oeufs constituait la principale activité pour quatre de ces coopératives. Fait à noter, la Coopérative fédérée de Québec avec près de 400 millions de dollars de vente de volaille en 1996 vient en tête de lice. Cette dernière n'est cependant pas considérée comme une coopérative avicole, puisque les ventes de volaille ne constituaient pas sa principale activité en 1996 et par conséquent ses ventes ne furent pas comptabilisées dans le tableau 14.

Contrairement aux coopératives laitières qui font de la transformation et la commercialisation du lait leur seule et unique activité, les coopératives avicoles sont pour la plupart diversifiées et la production avicole ne constitue qu'une partie de leurs activités. C'est d'ailleurs pourquoi les ventes de volaille et d'oeufs ne représentaient en moyenne que 39 p. cent des ventes totales des douze coopératives ayant déclarées des ventes de vollaile et d'oeufs en 1996. Cette même année, la production avicole représentait 4 p. cent des ventes totales des coopératives de commercialisation agricoles et regroupait près de 4 500 producteurs membres. Le tableau 13 inclut les ventes totales de volaille et d'oeufs effectuées par toutes les coopératives déclarantes au Canada. Le tableau 14 résume les données des coopératives déclarantes dont la production avicole était la principale activité en 1996.

Tableau 13 - Ventes de volaille et oeufs par toutes les coopératives déclarantes au Canada (ventes en millions de dollars de 1986)

	1986	1991	1996
Nombre de coopératives	16	10	12
Ventes de volaille	494	592	1 002
Ventes d'oeufs	21	22	23
Ventes moyennes	32	61	85
Ventes totales (volaille et oeufs)	**515**	**614**	**1 025**

Tableau 14 - Résumé des données des coopératives de volaille et oeufs déclarantes au Canada, 1996

Nombre de coopératives	6
Membres	1 723
Employés (temps plein et temps partiel)	3 331
Salaires (en millions de $)	98
Chiffre d'affaires (en millions de $)	624
Actifs (en millions de $)	199
Avoir des membres (en millions de $)	67

Bétail et porc

Les coopératives des cinq provinces situées à l'ouest du Québec n'offrent que des services de ventes pour le bétail de remplacement et le bovin gras. *B.C. Livestock Producers Co-op, Community Auction Sales of Alberta* et *Heartland Livestock* (qui est la propriété conjointe du *Manitoba Pool Elevators* et du *Saskatchewan Wheat Pool*), s'occupent du bétail de remplacement en consignation pour les producteurs. Une forte proportion des bestiaux, spécialement des porcs, produits au Québec est transformée par la Coopérative fédérée de Québec (CFQ) et quelques coopératives membres, principalement par leur participation dans la société Olymel qui opère trois abattoirs. D'ailleurs, en

1996, la CFQ a réalisé des ventes de porcs de près de 715 millions de dollars, c'est-à-dire 91 p. cent de toutes les ventes effectuées par les coopératives déclarantes au Canada. Avec 36 p. cent des ventes totales, la division des viandes est devenue la principale activité de la CFQ. Une forte proportion de la production de viande de porc de la CFQ est exportée principalement aux États-Unis et au Japon.

En ce qui concerne la part de marché occupée par ces coopératives, elle n'a cessé d'augmenter depuis 1986 passant de 8 à 20 p. cent. Cette augmentation provient principalement de la croissance des ventes de porc effectuées par la CFQ et l'augmentation du nombre de parcs d'engraissement de bovins qui a plus que triplé au cours des dix dernières années.

Tableau 15 - Ventes de bétail et porc par toutes les coopératives déclarantes au Canada (en millions de dollars de 1986)

	1986	1991	1996
Commercialisation et transformation			
Nombre de coopératives	22	24	28
Ventes de bétail	311	422	328
Ventes de porcs	81	43	544
Ventes totales	**392**	**465**	**872**
Pâturage et engraisseur			
Nombre de coopératives	49	73	114
Ventes de bétail	56	158	266
Ventes de porcs	0	0	1
Ventes totales	**56**	**158**	**267**
Autres coopératives			
Nombre de coopératives	32	12	15
Ventes de bétail	167	185	0
Ventes de porcs	179	194	35
Ventes totales	**346**	**379**	**35**

Secrétariat aux coopératives, gouvernement du Canada

Du côté des ventes de bétail, la Saskatchewan Wheat Pool (SWP) est la plus importante coopérative avec des ventes de 317 millions de dollars en 1996 ce qui représente 52 p. cent des ventes de bétail effectuées par les coopératives déclarantes. Cependant, la majeure partie des ventes de SWP dans ce domaine provient de la vente d'animaux vivants lors d'encans et non pas de produits transformés comme c'est le cas de la CFQ dans la production porcine.

Tableau 16 - Résumé des données des coopératives de bétail et porc déclarantes au Canada, 1996

Nombre de coopératives	31
Membres	11 064
Employés (temps plein et temps partiel)	6 062
Salaires (en millions de $)	178
Chiffre d'affaires (en millions de $)	1 909
Actifs (en millions de $)	532
Avoir des membres (en millions de $)	164

Fruits et légumes

Bien que les ventes totales des coopératives de fruits et légumes ont décliné entre 1986 et 1996, ce type de coopérative n'a pas cessé de susciter l'intérêt des producteurs: ainsi, le nombre de coopératives a augmenté durant la période, passant de 43 coopératives en 1986 à 69 coopératives en 1996. La taille des coopératives semble cependant moins importante; en 1986, la coopérative moyenne vendait pour 6 millions de dollars de fruits et légumes, alors qu'en 1996, elle ne réalisait que 3 millions de dollars de chiffre d'affaire.

Les coopératives de commercialisation de fruits et légumes les plus importantes au Canada sont celles associées au *B.C. Tree Fruit Marketing Board*. *Norfolk Fruit Growers Co-op* en Ontario et *Scotian Gold* en Nouvelle-Écosse occupent également une part importante du marché dans leur région respective. De façon moins importante, les coopératives s'occupent de la transformation et de la commercialisation des fruits et des légumes dans la plupart des provinces. Par ailleurs, les coopératives jouent un rôle important dans la commercialisation des bleuets dans les provinces où ces fruits sont cultivés.

Les coopératives de légumes de la Colombie-Britannique occupent la plus grande part du marché régional (plus de 180 millions de dollars en 1996); en Alberta et en Saskatchewan, les coopératives de fruits et légumes ont réalisé des ventes de seulement 8,5 millions de dollars en 1996. En Ontario, il existe plusieurs coopératives de légumes qui se spécialisent dans la congélation des aliments (55 millions de dollars en 1996). Au Québec, les coopératives de fruits et légumes s'occupent de la transformation et de la commercialisation des pommes de terre, du tabac à cigare, des fraises, des bleuets, des tomates, des carottes, des oignons, des pommes, etc (une valeur de 13,5 millions de dollars en 1996). Dans la région atlantique, plusieurs coopératives s'occupent non seulement de la commercialisation mais, dans certains cas, de la transformation de plusieurs sortes de fruits et de légumes (15 millions de dollars en 1996).

Tableau 17 - Ventes de fruits et légumes par toutes les coopératives déclarantes au Canada (en millions de dollars de 1986)

	1986	1991	1996
Nombre de coopératives	43	44	69
Ventes de fruits	138	86	132
Ventes de légumes	109	130	83
Ventes moyennes	6	4,9	3,1
Ventes totales	**247**	**216**	**215**

Miel et sirop d'érable

Il y a deux importantes coopératives de miel dans l'Ouest canadien: *Alberta Honey producers Co-operative Ltd.* et *Manitoba Co-operative Honey Producers* qui, ensemble ont transformé et commercialisé des produits du miel provenant de leurs 365 membres par l'intermédiaire de *Beemaid Honey Ltd,* dont ils sont propriétaires.

Au Québec, les coopératives de sirop d'érable sont très actives. En 1996, leurs 2638 membres ont vendu du sirop d'érable et des produits connexes pour une valeur de plus de 17 millions de dollars, notamment par l'intermédiaire des Producteurs de sucre d'érable du Québec de Plessisville qui assurent

approximativement 35 p. 100 de la production mondiale.

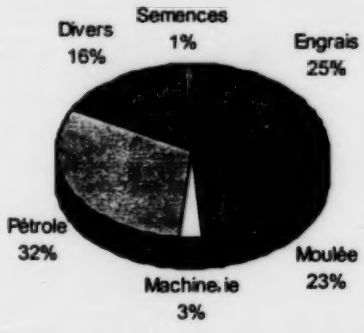
Tableau 18 - Ventes de miel et produits de l'érable par toutes les coopératives déclarantes au Canada (en millions de dollars de 1986)

	1986	1991	1996
Nombre de coopératives	5	5	8
Ventes totales	30	24	25

3.2.2 Coopératives d'approvisionnement agricole

Les coopératives d'approvisionnement agricoles ont été très importantes pour le développement et la consolidation de l'agriculture canadienne. Au début du siècle, les fermiers de l'époque qui opéraient sur une base individuelle étaient à la merci des grandes entreprises qui les approvisionnaient. Comme les agriculteurs n'avaient pratiquement aucune influence sur les prix de leurs produits, et également pour mieux coordonner leurs activités, ils décidèrent de se regrouper en coopérative, ce qui leur permit d'obtenir toutes les fournitures nécessaires au bon fonctionnement de la ferme, et ce, à des prix raisonnables en bénéficiant d'économies d'échelle. Les coopératives canadiennes

Figure 8 - Répartition des ventes des coopératives d'approvisionnement, 1996



d'approvisionnement agricole ont ainsi permis aux agriculteurs, d'une part d'avoir accès à une source fiable d'approvisionnements agricoles de qualité et d'autre part, de réduire leurs coûts de production et d'augmenter par le fait même leur revenu net.

L'approvisionnement agricole comprend les aliments pour animaux, les engrais et les produits chimiques, les semences, la machinerie et tout ce dont ont besoin les agriculteurs; il faut également inclure une partie des ventes de produits pétroliers et de matériaux de construction (l'autre partie est utilisée en dehors de l'exploitation de la ferme).

La figure 8 présente la répartition en pourcentage des ventes d'approvisionnement agricole par secteurs d'activité. Seules les coopératives dont la majorité des revenus provient de l'approvisionnement à la ferme ont été utilisées. Par contre, plusieurs coopératives de commercialisation comme la Coopérative fédérée du Québec et *Saskatchewan Wheat Pool* ont des revenus importants provenant de l'approvisionnement à la ferme et sont même parmi les principaux joueurs, même si elles ne sont pas classées comme étant des coopératives d'approvisionnement.

Tableau 19 - Profil par province des coopératives d'approvisionnement agricole au Canada, 1996

	Ouest	Ontario	Québec	Atlantique	Canada
Nombre de coopératives	134	30	80	13	257
Sociétariat	405 180	40 368	20 098	8 024	473 670
Chiffre d'affaires	1 690 907 235	528 016 297	662 676 545	31 722 978	2 913 323 055
Actifs	679 750 378	193 501 858	256 375 717	12 514 517	1 142 142 470
Avoir des membres	399 455 114	61 592 132	110 586 997	4 646 195	576 280 438
Employés	2 484	1 292	1 708	159	5 643
Salaires	65 581 534	35 770 872	48 350 378	2 351 111	152 053 895

Le tableau 19 résume par région les données pertinentes sur les coopératives dont l'approvisionnement

agricole était la principale activité en 1996. Même si plusieurs coopératives se spécialisent dans l'approvisionnement à la ferme, un grand nombre de coopératives de commercialisation offrent également à leurs membres un service d'approvisionnement à la ferme. Le tableau 20 résume les ventes d'approvisionnements agricoles de toutes les coopératives déclarantes au Canada. Ces données ne comprennent pas les ventes de pétrole effectuées par les coopératives de gros tel *Federated Co-operatives Ltd.*

Tableau 20 - Approvisionnements agricoles vendus par toutes les coopératives déclarantes au Canada (en millions de dollars de 1986)

	1986	1991	1996
Aliments pour animaux	531,3	427,6	638,9
Engrais et produits chimiques	579,0	549,3	1097,7
Semences	97,5	73,9	97,3
Autres approvisionnements agricoles	237,5	308,7	327,4
Machinerie	157,5	85,7	102,8
Produits pétroliers	569,0	597,0	707,9
Matériaux de construction	72,4	64,5	99,9
Total	**2 244,1**	**2106,7**	**3071,9**

3.2.3 «Autres» coopératives reliées à l'agriculture

Nous avons classé dans la catégorie «autres coopératives», toutes les coopératives de production et de service qui sont reliés à l'agriculture. Les coopératives de production regroupent les activités suivantes: insémination artificielle, pâturage, engraissement, ferme et machinerie. Les coopératives de services évoluent dans les domaines du criblage des semences, des marchés agricoles, et de la conservation des sols.

Tableau 21: Résumé des données des «autres» coopératives agricoles au Canada - 1996

Catégories	Coopératives de production	Coopératives de services
Nombre de coops	341	154
Membres sociétaires	18 691	46 561
Employés	684	342
Salaires (millions de $)	13	9
Ventes et services (millions $)	418	32
Actifs (millions $)	208	48
Avoir des membres (millions $)	28	37
Ventes et services par coop ($)	1 225 807	207 792

Le tableau 21 montre que les coopératives de production sont deux fois plus nombreuses que les coopératives de service, mais elles appartiennent à un nombre moins élevé de sociétaires. Ceci n'est pas surprenant du fait que les coopératives de service renferment en général plus de membres que les autres types de coopératives. Alors que le montant des ventes et des actifs est beaucoup plus important pour les coopératives de production que pour celles des services, les membres de ces dernières possèdent une dizaine de millions de dollars en plus en avoirs propres. Enfin , notons que la coopérative de production moyenne génère 1,2 millions de dollars en ventes, alors que les ventes de la coopérative de service moyenne ne s'élèvent qu'à 208 000 dollars.

Les coopératives de services

La majorité des coopératives de service se concentrent dans l'activité du criblage des semences; les marchés agricoles viennent en seconde place, alors que les coopératives de conservation des sols sont très peu nombreuses (8 seulement au Canada). Les salaires et les actifs des coopératives de criblage des semences constituent autour de 90% de ceux de toutes les coopératives de service. Les coopératives de conservation des sols sont encore assez marginales et ne génèrent qu'autour de 20 000$ de ventes en moyenne (voir tableau 22).

Tableau 22: Résumé des données des coopératives agricoles de services par activité -1996

Catégories	Criblage des semences	Marché agricole	Conservation des sols
Nombre de coops	91	55	8
Membres	40 612	5 759	190
Employés	288	50	4
Salaires (millions $)	7,6	0,830	0,034
Ventes et services (millions $)	23,7	8,2	0,164
Actifs (millions $)	44,1	3,8	0,300
Avoir des membres (millions $)	35,3	1,3	0,225
Ventes et services par coop ($)	260 440	149 091	20 500

Les coopératives de production

Les coopératives de production se retrouvent principalement dans les activités de pâturage et d'engraissement (voir tableau 23). Bien que les coopératives d'insémination artificielle sont peu nombreuses (11 en tout), elles comptent 190 membres en moyenne par coopérative. La coopérative des inséminateurs du Québec détient à elle seule 93% du marché des coopératives d'insémination. Sur les 387 employés du secteur coopératif de l'insémination artificielle, 302 sont employés par cette coopérative québécoise qui, contrairement aux autres coopératives agricoles, est la propriété des employés.

Les coopératives d'engraissement renferment elles aussi un nombre appréciable de membres (98 membres en moyenne par entreprise coopérative). Les autres coopératives de production (c.-à-d. pâturage, ferme et machinerie) ne possèdent en moyenne qu'entre 10 et 20 membres par coopérative. Les coopératives de pâturage «*Torch River Livestock*» de la Saskatchewan et «*Pipeline Grazing*» du Manitoba réalisent presque 18% des ventes des 152 coopératives de pâturage au Canada.

Les deux plus importantes coopératives de ferme et de machinerie[9] réalisent des ventes et services de plus de 80% de toutes les ventes (et services) des coopératives de ces secteurs.
Les coopératives les plus prometteuses en termes de ventes restent celles liées à l'insémination artificielle et à l'engraissement (avec des ventes de 2,1 et 2,9 millions de dollars respectivement par coopérative). Les ventes et services de la coopérative moyenne de pâturage n'ont atteint que 31 000$ en 1996. Les actifs totaux des coopératives d'engraissement sont colossaux et dépassent même les 170 millions de dollars (ou 1,3 millions de dollars par coopérative).

Tableau 23: Résumé des données des coopératives agricoles de production par activité -1996

Catégorie	Insémination artificielle	Pâtu--rage	Engraisseur	Ferme	Machinerie	Autre produc--tion
Nombre de coops	11	152	132	13	25	8
Membres	2 084	2 608	12 938	195	479	387
Employés	337	86	213	30	15	3
Salaires (millions $)	8,3	0,54	2,7	0,61	0,33	0,002
Ventes et services (millions $)	23,3	4,7	381,7	4,2	3,9	0,106
Actifs (millions $)	6,5	14,1	171,8	10,5	4,3	0,109
Avoir des membres (millions $)	2,6	11,3	4,4	6,3	3,0	0,087
Ventes et services par coop ($)	2 118 182	30 921	2 886 364	323 077	156 000	13 250

[9] Les fermes coopératives sont la «Matador Farmig Pool» de la Saskatchewan et la «Langnes Co-op Farm» du Manitoba. Les coopératives de machinerie sont la «Coopérative des propriétaires de machinerie de Quévillon» de la province de Québec, et la «Watson Machinery Co-op» de la Saskatchewan.

3.3 Importance relative des coopératives par rapport à l'industrie

Nous avons vu dans les sections précédentes les principales caractéristiques des coopératives agroalimentaires canadiennes. La présente section a pour but d'estimer l'importance relative des coopératives par rapport à l'industrie agro-alimentaire canadienne.

La transformation des aliments et des boissons est le troisième secteur manufacturier en importance au Canada. En 1996, environ 2 800 établissements ont enregistré des livraisons de 52 milliards de dollars et ont fourni 234 000 emplois.

Le secteur de la transformation des aliments et des boissons est un important débouché pour les producteurs agricoles canadiens. Environ 40 p. cent de la production agricole est exporté à l'état brut et environ 75 p. cent du reste est mis en marché par l'entremise du secteur de la transformation des aliments et des boissons. En 1996, ce secteur représentait près de 12 p. cent du Produit Intérieur Brut (PIB) manufacturier et environ 2 p. cent du PIB total.

La mondialisation de l'économie a permis à des entreprises multinationales d'avoir accès à nos marchés. Les coopératives agroalimentaires canadiennes doivent concurrencer des entreprises qui sont souvent beaucoup plus grandes qu'elles, et ce phénomène soulève beaucoup d'inquiétude. La capitalisation et le fonctionnement d'une coopérative peuvent à certains égards les désavantager par rapport à d'autres entreprises traditionnelles dont la maximisation du profit est leur but premier. Mais pour beaucoup d'agriculteurs, il y a plus d'avantages que d'inconvénients à la coopération.

Pour vérifier si effectivement les coopératives agroalimentaires canadiennes ont perdu du terrain ou si au contraire elles continuent à maintenir leur place sur les marchés, des parts de marché ont été estimées pour les années 1986, 1991 et 1996.

3.3.1 Méthode pour estimer les parts de marché

Les parts de marché des coopératives agroalimentaires canadiennes ont été estimées en utilisant les données fournies par l'Enquête annuelle sur les coopératives canadiennes. Les recettes et les dépenses monétaires agricoles utilisées pour mesurer l'ensemble d'un secteur proviennent de

Statistique Canada.

La méthode pour estimer les parts de marché est la même que celle utilisée par le *Cooperative Service Statistics* du *United States Department of Agriculture (USDA)*[10].

Les parts de marchés des activités de commercialisation représentent des estimations de l'activité coopérative à la ferme. Elles sont aussi une mesure de l'utilisation par les agriculteurs de la formule coopérative comme mode privilégié de mise en marché de leur production. Les parts de marché estimées pour l'approvisionnement à la ferme représentent une mesure de l'activité coopérative dans la vente de fournitures agricoles aux producteurs. Les parts de marché estimées pour chaque produit sont basées sur les volumes de ventes en dollars. Par contre, l'utilisation de quantités physiques pour chacun des produits aurait été une méthode d'estimation plus précise mais malheureusement les données ne sont pas disponibles.

Les parts de marché ont été estimées en soustrayant la marge bénéficiaire brute des ventes totales des coopératives. Ces estimations de paiements aux agriculteurs membres ont ensuite été comparées aux recettes agricoles totales des produits respectifs.

3.3.2 Parts de marché des coopératives dans la commercialisation des produits agricoles

Des parts de marché ont été calculées pour les produits suivants: les céréales et oléagineux, les produits laitiers, la volaille et les oeufs, le bétail et le porc, les fruits et légumes et finalement le miel et les produits de l'érable.

La commercialisation et la transformation des céréales et oléagineux est le secteur -avec les produits laitiers- où les coopératives occupent une très grande part de marché, avec approximativement 60% des ventes totales. Comme nous l'avons vu précédemment, les trois *Pools* des prairies possèdent à eux seuls une bonne partie du marché. Cependant, il y a d'autres grandes entreprises qui ont fait leur apparition sur le marché canadien dont notamment le géant américain Archer Midland Daniels (AMD) qui a pris le contrôle de *United Grain Growers* (UGG).

[10] Ceux qui veulent avoir plus de détails sur cette méthode peuvent consulter l'article de Charles A. Kraenzle publié dans l'édition de mars/avril 1997 de la revue *Rural Cooperatives*.

Produit	1991	1996
	en % des recettes agricoles totales	
Céréales et oléagineux	70	66	59
Produits laitiers	61	59	59
Volaille et œufs	30	39	39
Bétail et porc	8	14	20
Fruits et légumes	15	13	13
Autres produits agricoles	20	21	15

En ce qui concerne les produits laitiers, les coopératives ont également une influence considérable s'emparant de plus de la moitié du marché. Ce secteur est d'ailleurs celui où les coopératives sont les plus présentes à travers le monde. Au États-Unis, les coopératives commercialisaient 88 p. cent des produits laitiers en 1995, en hausse de 2 p. cent par rapport à l'année précédente. Dans ce secteur également, plusieurs entreprises étrangères de grandes tailles ont augmenté leur présence sur le marché canadien comme le géant italien *Parmalat* qui a mis la main sur *Ault Foods* et la multinationale suisse *Nestlé* qui a fait l'acquisition de certains actifs dans le domaine de la fabrication de crème glacée.

3.3.3 Parts de marché des coopératives dans l'approvisionnement à la ferme

Du côté de l'approvisionnement à la ferme, des parts de marché ont été estimées pour les engrais et produits chimiques, les produits pétroliers utilisés par les agriculteurs, les semences et finalement les aliments pour animaux.

Le tableau 25 présente les parts de marché pour les années 1986, 1991 et 1996. On peut remarquer que les coopératives d'engrais et produits chimiques, ainsi que celles fournissant des produits pétroliers ont enregistré une hausse modeste mais continue de leurs parts de marché respectives. Les coopératives qui vendent des aliments pour animaux n'ont pas progressé, et celles qui offrent des semences à leurs membres ont même perdu du terrain au profit d'entreprises dites «classiques».

Produits	1986	[illegible]	1996
	en % des dépenses agricoles totales		
Engrais et produits chimiques	25	30	34
[illegible]	17	22	24
[illegible]	20	14	16
[illegible]	21	22	22

Tableau 24 - Parts de marché des coopératives dans la commercialisation des produits agricoles			
Produits	**1986**	**1991**	**1996**
	en % des recettes agricoles totales		
Céréales et oléagineux	70	66	59
Produits laitiers	61	59	59
Volaille et oeufs	30	39	39
Bétail et porc	8	14	20
Fruits et légumes	15	13	13
Miel et produits de l'érable	20	21	15

En ce qui concerne les produits laitiers, les coopératives ont également une influence considérable s'emparant de plus de la moitié du marché. Ce secteur est d'ailleurs celui où les coopératives sont les plus présentes à travers le monde. Au États-Unis, les coopératives commercialisaient 88 p. cent des produits laitiers en 1995, en hausse de 2 p. cent par rapport à l'année précédente. Dans ce secteur également, plusieurs entreprises étrangères de grandes tailles ont augmenté leur présence sur le marché canadien comme le géant italien *Parmalat* qui a mis la main sur *Ault Foods* et la multinationale suisse *Nestlé* qui a fait l'acquisition de certains actifs dans le domaine de la fabrication de crème glacée.

3.3.3 Parts de marché des coopératives dans l'approvisionnement à la ferme

Du côté de l'approvisionnement à la ferme, des parts de marché ont été estimées pour les engrais et produits chimiques, les produits pétroliers utilisés par les agriculteurs, les semences et finalement les aliments pour animaux.

Le tableau 25 présente les parts de marché pour les années 1986, 1991 et 1996. On peut remarquer que les coopératives d'engrais et produits chimiques, ainsi que celles fournissant des produits pétroliers ont enregistré une hausse modeste mais continue de leurs parts de marché respectives. Les coopératives qui vendent des aliments pour animaux n'ont pas progressé, et celles qui offrent des semences à leurs membres ont même perdu du terrain au profit d'entreprises dites «classiques».

Tableau 25 - Parts de marché des coopératives dans l'approvisionnement à la ferme

Produits	1986	1991	1996
	en % des dépenses agricoles totales		
Engrais et produits chimiques	25	30	34
Produits pétroliers	17	22	24
Semences	20	14	16
Aliments pour animaux	21	22	22

Secrétariat aux coopératives, gouvernement du Canada

3.4 Valeur Ajoutée des coopératives agricoles

La notion de valeur ajoutée revêt aujourd'hui une importance particulière aux yeux des agriculteurs et des coopératives agricoles. En effet, suite à la récente baisse drastique des prix de certains produits agricoles, les agriculteurs se sont confrontés à la nécessité d'intégrer leurs activités à la chaîne verticale de commercialisation – transformation. Alors que la fin de l'année 1998 a vu les prix du porc atteindre des planchers historiques jamais atteints depuis plus de cinquante ans, les grandes entreprises agro-alimentaires multinationales ont enregistré des profits appréciables durant la même période[11].
Les coopératives sont de plus en plus conscientes qu'une bonne part de la valeur ajoutée des produits agricoles finis est générée au cours du processus de transformation, et certaines d'entre-elles s'impliquent de plus en plus au niveau de la transformation des produits agricoles bruts. Comme dans le cas des entreprises «classiques» du secteur agro-alimentaire, les coopératives sont aujourd'hui présentes à différents niveaux de la chaîne «production et commercialisation de produits bruts – transformation – commercialisation des produits finis». Notons toutefois qu'historiquement, la coopérative agricole se situait au niveau de la commercialisation des produits agricoles bruts, étant donc beaucoup plus proche du producteur (qui constitue souvent le sociétariat de la coopérative) que du consommateur. Même si les choses ont changé depuis, et qu'on retrouve des coopératives proches du consommateur (ex. les ventes au détail de produits agricoles), il n'en demeure pas moins qu'au Canada une bonne partie des coopératives agricoles est encore confinée au rôle de commercialisation et de stockage des produits des membres producteurs. Une des explications à ce phénomène pourrait être le manque de capitaux: certains agriculteurs membres préfèrent opérer des expansions au niveau de leur propre ferme plutôt que d'investir dans des usines coopératives de transformation.

3.4.1 Définition de la valeur ajoutée

On peut envisager deux définitions de la valeur ajoutée; l'une au sens strict, et qui est intimement liée au processus de fabrication, et l'autre au sens large, qui inclue tous les chaînons de l'activité économique, du début (ressources naturelles ou humaines) jusqu'à la fin (consommation de produit ou service fini). À l'origine, la notion de VA (valeur ajoutée) était dérivée de la définition macro-économique de la valeur

[11] IBP Inc par exemple, le plus gros transformateur de viande fraîche au monde, a enregistré une hausse de 44% au troisième trimestre de 1999.

résiduelle entre l'input et l'output: elle est calculée comme étant la différence entre la valeur de l'output et celle des inputs achetés nécessaires à la réalisation de cet output. Cette définition de la valeur ajoutée s'insère particulièrement bien dans un contexte de fabrication où le produit fini (ou semi-fini) est physiquement différent de l'input d'origine. On dira que plus la matière première est transformée, plus la valeur ajoutée est grande.

De nos jours, la notion de valeur ajoutée tente de se libérer du carcan du processus de fabrication pour s'étendre à tous les niveaux de l'activité économique. Selon Statistique Canada[12], la VA représente la mesure de la «valeur de la production économique des biens et des services... La production économique peut se définir comme tout processus qui crée de la valeur ou ajoute de la valeur à des biens existants». Le système de comptabilité nationale du Canada donne une définition très large à la «production économique», qui y est définie comme la production de biens et services qui sont échangés contre de l'argent dans une économie de marché. Cette deuxième définition, plus large, semble englober toutes les activités économiques, y compris les services (dont la commercialisation en fait partie).

Aujourd'hui les économies occidentales sont en voie de transformation: de sociétés de fabrication, elles deviennent des sociétés de services. Les services prennent plus de place aujourd'hui dans le budget du ménage occidental et cette tendance s'accélère[13]. Cette réalité nous amène aujourd'hui à voir en la VA une notion beaucoup plus large que celle traditionnellement liée à la fabrication.

3.4.2 Mesure de la valeur ajoutée

Selon Statistique Canada, la VA est la valeur des livraisons de produits (production) moins le coût des matières et fournitures, combustible, et électricité achetés et utilisés. Ceci est la définition de la VAB (Valeur ajoutée brute). La VAN (Valeur ajoutée nette) est calculée en soustrayant la dépréciation de la VAB. Du point de vue comptable, cette VAB est jusqu'à un certain degré similaire à la catégorie «profits bruts» incluse dans les états de revenus et dépenses.

---

[12] Statistique Canada: Statistiques économiques agricoles, catalogue numéro 21-603-XPF, page 52.

[13] Ceci est principalement dû à la croissance du pouvoir d'achat et au vieillissement de la population dans les pays occidentaux.

Le RBS (*Rural Business Co-operative Service*) du ministère de l'agriculture des États-Unis donne une définition similaire à celle de Statistique Canada. La VAB est calculée comme la somme du revenu net avant taxes (RNAT), des salaires (S), de l'intérêt payé sur la dette (I), ainsi que de la dépréciation (DEP). Afin de calculer la VAN, on retranche la dépréciation de la VAB:

$$VAB = RNAT + S + I + DEP$$

$$VAN = VAB - DEP$$

Pour les fins de calculs de la VA des coopératives agricoles, nous avons adopté la méthode du RBS[14].

L'intérêt de calculer la VA pour les coopératives réside dans l'évaluation de la contribution du travail et du capital (et de la terre) utilisés par les coopératives agricoles, à la création et/ou à l'ajout de valeur aux produits agricoles. Cette VA des coopératives agricoles peut par ailleurs être comparée à celle de l'ensemble du secteur agricole. Bien qu'il existe des différences mineures au niveau du calcul de la VA dans les différents pays, il reste que cette notion facilite les comparaisons internationales. Le calcul de la VA peut aussi aider les gestionnaires des coopératives agricoles à mieux cibler les possibilités d'amélioration de la VA. Le calcul de la VA sur une base régulière s'avère important autant pour le Secrétariat aux coopératives que pour les coopératives elles-mêmes; en effet, il permet de dresser des séries temporelles qui montrent l'évolution de la tendance de la VA pour différents types de coopératives.

3.4.3 Comparaison de la VA des coopératives agricoles et du secteur «aliments et boissons»

La valeur ajoutée brute (VAB) générée par les coopératives en 1996 s'établissait à 1,6 milliard de dollars, alors que la VAN se situait autour de 1,4 milliard de dollars. Le taux de croissance annuel moyen composé de la VA (brute ou nette) des coopératives agricoles pour les dix années précédentes s'établissait autour de 3,7%, alors que celui du secteur «privé» des «aliments et boissons» atteignait

[14] La méthode de Statistique Canada n'a pas été retenue car certaines coopératives incluaient la masse salariale dans les dépenses liés aux inputs.

3,1%[15]. Cet accroissement de la VA des coopératives agricoles est cependant inférieur au taux d'accroissement de leurs ventes (et services), qui est de l'ordre de 5,9% sur une base annuelle moyenne (composée) entre 1986 et 1996.

Alors que les ventes des coopératives agricoles représentaient 36,2% des ventes du secteur «privé» des «aliments et boissons» en 1996, la valeur ajoutée (brute) des coopératives agricoles représente à peine 9% de la VAB dégagée par le secteur «aliments et boissons». Ceci est principalement dû à la forte concentration des ventes des coopératives dans les secteurs à faible valeur ajoutée, où la transformation est réduite au minimum; nous pensons par exemple aux coopératives spécialisées dans le transport et le stockage des céréales, dont les ventes sont une part importante du volume total des ventes des coopératives agricoles.

Afin de se hisser au même niveau que le secteur des «aliments et boissons», les coopératives agricoles devraient dégager une VAB de l'ordre de 37%[16] de la valeur des ventes, alors qu'elles génèrent actuellement une VAB de seulement 9,5% (moyenne annuelle des années 1986, 1991 et 1996) du total des ventes (et services). Ce rattrapage ne verra probablement pas le jour aussi longtemps que les coopératives resteront cantonnées dans les secteurs à faible valeur ajoutée.

3.4.4 La valeur ajoutée des coopératives selon les secteurs

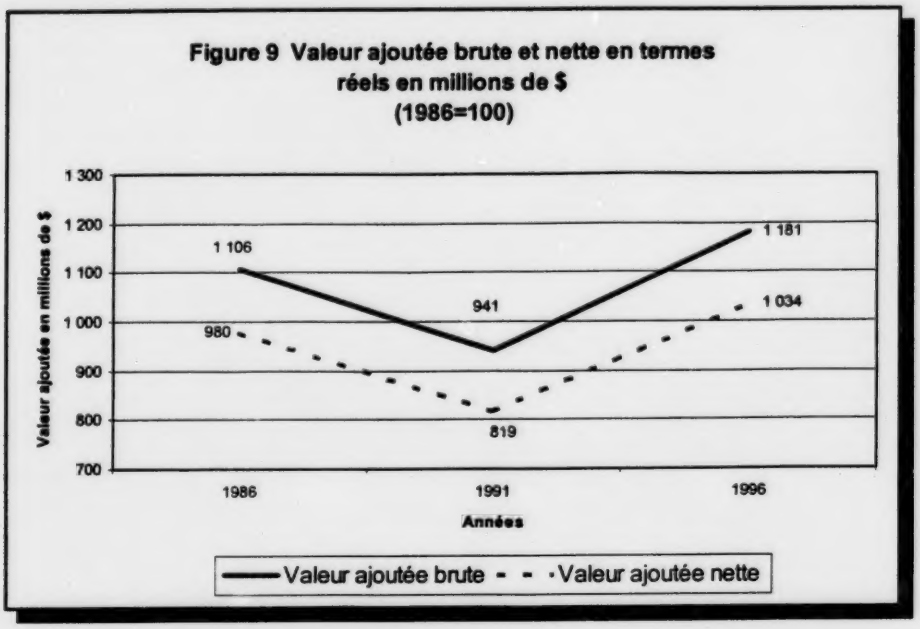
En 1996, les coopératives de commercialisation détenaient 78% de la totalité de la valeur ajoutée générée par les coopératives agricoles. Les coopératives d'approvisionnement viennent en seconde place avec une VAN de près de 21% de toute la valeur ajoutée des coopératives agricoles. Enfin la VAN des coopératives de production et de services est minime, constituant ainsi moins de 2% de la totalité de la VAN des coopératives agricoles.

---

[15] Food Bureau: «The Canadian Food and Beverage Processing Sector». Market and Industry Services Branch, 1997. Le taux du secteur des «aliments et boissons» est équivalent à la période 1988-1995, car au moment d'écrire ce document seuls ces années étaient disponibles.

[16] La VAB du secteur des «aliments et boissons» représentait en moyenne 37% de la valeur des livraisons entre 1988 et 1995.

Figure 9 Valeur ajoutée brute et nette en termes réels en millions de $ (1986=100)



Ce n'est cependant pas surprenant que le secteur de la commercialisation se taille la part du lion au niveau des coopératives agricoles canadiennes, puisque les coopératives impliquées dans le commerce des céréales (VAN = 396 millions de $), des produits laitiers (VAN = 314 millions de $), ainsi que celui du bétail et porcs (VAN = 211 millions de $) font partie du secteur de la commercialisation.

Si on compare par ailleurs l'évolution de la VA dans le temps (entre 1986 et 1996), on remarque que selon le tableau 26, le secteur de la commercialisation est celui qui croît le moins vite (55% en 10 ans). Le secteur qui a enregistré le plus haut taux de croissance de la VA est sans contredit celui de la production, avec plus de 238% entre 1986 et 1996. Ceci s'explique par l'entrée sur le marché de l'insémination artificielle d'une coopérative originaire de la province de Québec (Coopérative des inséminateurs du Québec). Ayant été incorporée en 1987, cette coopérative a généré en 1996 une VAN de plus de 12 millions de dollars (81,4% de la VAN générée par tout le secteur de la production). Le secteur des services a quant à lui enregistré une hausse appréciable de 67% de la VAN entre 1986 et 1996. Ceci s'explique par le nombre croissant de coopératives de service créées entre 1986 et 1996 (122 coopératives en1986 et 154 coopératives en 1996).

Figure 10
VAN en cents pour 1$ de ventes - 1986, 1991 et 1996

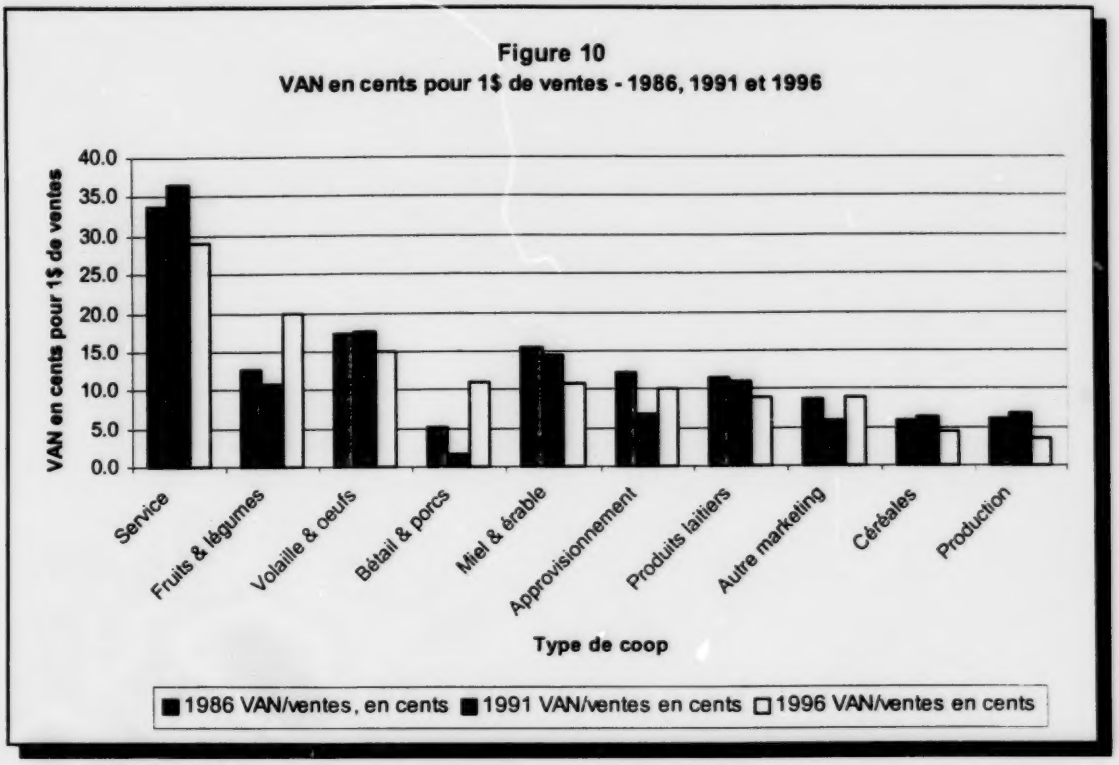


Tableau 26 Valeur ajoutée nette par type de coopérative

1986, 1991 et 1996

	1986	1991	1996
Total Commercialisation	701 076 632	813 034 021	1 089 958 349
Céréales & oléagineux	273 557 859	328 678 105	395 557 710
Produits laitiers	307 738 805	351 307 346	314 089 277
Bétail et porcs	10 566 650	2 184 508	210 750 748
Volaille & oeufs	68 687 797	92 285 937	95 466 761
Fruits & légumes	31 181 058	29 845 176	63 967 123
Autre commerc.	4 520 255	4 176 272	5 744 248
Miel et érable	4 824 208	4 556 677	4 382 482
Approvisionnement	268798684	197 166 654	288 387 597
Production	4 395 178	16 099 990	14 871 711
Service	5 575 285	7 330 827	9 331 879
TOTAL	**979 845 779**	**1 033 631 492**	**1 402 549 536**

Bien que la valeur absolue de la VAN des différents secteurs nous renseigne sur la force d'un secteur par rapport aux autres, elle ne peut cependant pas rendre compte du dynamisme d'un secteur particulier. Afin de déceler un tel dynamisme, nous avons cru bon de développer une mesure relative de la VAN, qui s'appuierait sur la notion de la VAN générée pour chaque dollar de vente réalisée. Ainsi ce rapport (VAN/ventes) va comparer les secteurs sur un même pied d'égalité (c.-à-d. le dollar de vente). En se reportant à l'année 1996 du tableau 27, on note la prépondérance du secteur des services par rapport aux autres secteurs[17] (pour chaque dollar de vente, ce secteur génère 29 cents de

[17] Puisque les secteurs «service», «approvisionnement», et «production» sont moins importants que le secteur «commercialisation», nous avons décidé de les conserver ainsi. Nous avons cependant désagrégé le secteur «commercialisation» en ses éléments principaux pour mieux caractériser ce secteur important et donner plus de détails quant à ses diverses composantes. Notons que le secteur de la commercialisation comprend les activités suivantes: «fruits et légumes», «volaille et oeufs», «bétail et porcs», «miel et produits de l'érable», «produits

VAN). Vient ensuite le secteur des «fruits et légumes», qui reste un secteur à très forte valeur ajoutée relative (presque 20 cents de VAN pour 1 $ de ventes). Le secteur de la «volaille» est considéré comme un secteur à forte valeur ajoutée relative (presque 15 cents par dollar de ventes). Les secteurs suivants sont considérés comme étant des secteurs à valeur ajoutée (relative) moyenne: «bétail et porcs» (11 cents), «miel et produits de l'érable» (11 cents), «approvisionnement» (10 cents), «produits laitiers» (9 cents), et «autres produits de commercialisation» (9 cents). Enfin les secteurs des «céréales» et de la «production» sont des secteurs à faible valeur ajoutée relative (4,4 cents et 3,6 cents respectivement).

Tableau 27- VAN par 1$ de vente pour différents secteurs, en cents

Activités	1986	1991	1996
SERVICE	33,8	36,6	29,0
Fruits et légumes	12,6	10,7	19,9
Volaille et oeufs	17,2	17,5	14,9
Bétail et porcs	5,1	1,6	11,1
Miel et érable	15,4	14,4	10,7
APPROVISIONEMENT	12,2	6,7	10,1
Produits laitiers	11,4	11,0	9,0
Autre commercialisation	8,6	5,9	8,9
Céréales et oléagineux	5,9	6,2	4,4
PRODUCTION	6,2	6,7	3,6

NB: les activités écrites en minuscule sont celles faisant partie du secteur de la commercialisation.

3.4.4 Composantes de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée nette est composée de la rémunération du travail (salaires et traitements) et celle du capital (revenu net avant taxes (RNAT) ainsi que les intérêts sur dettes (I)). En 1986 et 1991, (cf. tableau 28), le RNAT constituait autour de 14% de la VAN, et les salaires représentaient quelque 80% de la VAN. En 1996, on assiste à un accroissement de la part du RNAT (25%) et à une baisse de la part des

---

laitiers», «céréales» et enfin les «autres produits de commercialisation».

salaires (70%). Suite à la récession économique de 1990/91, les coopératives -à l'instar des autres firmes «traditionnelles»- se sont vues obligées de procéder à une rationalisation des ressources (humaines) afin de faire face à la concurrence. Cette restructuration expliquerait l'accroissement de la part du «profit» (RNAT) et la baisse de l'importance des salaires dans la constitution de la VAN. Alors que la part des salaires du secteur privé «aliments et boissons» se situait autour de 37%[18] de la VAB (en 1995), les coopératives agricoles ont consacré en 1996, une plus grande part de leur VAB à la rémunération de leurs travailleurs (61%).

Notons que près de 350 millions de dollars ont été dégagés sous forme de profit net (ou RNAT) par les coopératives agricoles en 1996. Cette même année, ces coopératives ont versé presque 1 milliard de dollars sous forme de salaires et traitements divers, et plus de 70 millions de dollars en paiements d'intérêts.

Tableau 28 - Valeurs des composantes de la valeur ajoutée
1986, 1991, et 1996

	1986	1991	1996
Revenu Net Avant Taxes (RNAT)	144 156 516	136 912 484	348 744 391
Intérêt payé sur la dette	49 773 868	66 194 617	70 730 441
Salaires et Traitements	785 915 395	830 524 391	983 074 704
Dépréciation et amortissement	126 153 410	153 722 062	199 510 687
Valeur ajoutée brute	1 105 999 189	1 187 353 554	1 602 060 223
Valeur ajoutée nette	979 845 779	1 033 631 492	1 402 549 536

[18] Ce pourcentage a été estimé à l'aide des statistiques sur les gains moyens des canadiens de Statistique Canada (Gains des hommes et des femmes en 1996, catalogue numéro 13-217-XPB) et des statistiques sur l'emploi du secteur «aliments et boissons» (Bureau des aliments, Agriculture et agroalimentaire Canada, 1997).

3.4.6 Composantes de la valeur ajoutée par type de coopérative

Dans cette section, nous présenterons les composantes de la VAN et leur importance pour les différents types de coopératives. Nous avons calculé les moyennes de ces composantes sur les 3 années d'étude (1986, 1991 et 1996) et les avons exprimées en termes réels (1986=100). Les tableaux 29 et 30 retracent ces calculs.

Tableau 29 Moyenne de la valeur réelle (1986=100) des composantes de la VA par type de Coopérative, 1986, 1991, et 1996

	RNAT	Intérêts sur dette	Salaires	Dépréciation	VAB	VAN
Approv.	51 412 566	8 948 058	152 208 504	17 462 163	230 031 292	212 569 128
Pdts laitiers	30 611 181	15 736 513	226 232 825	41 613 335	314 193 854	272 580 519
Fruit & lég.	7 708 972	3 088 438	23 203 777	4 414 169	38 415 356	34 001 187
Céréales,oléag.	67 106 322	15 339 507	192 790 612	51 265 155	326 501 596	275 236 441
Bétail, porcs	5 154 235	3 941 962	46 809 985	6 677 670	62 583 851	55 906 182
Volaille & oeufs	4 748 988	2 949 122	63 041 139	7 289 290	78 028 539	70 739 249
Miel & érable	1 543 768	157 121	2 188 047	343 136	4 232 071	3 888 935
Aut. Commerc.	305 893	651 465	3 064 533	862 818	4 884 710	4 021 892
Production	694 382	512 900	8 166 063	708 001	10 081 347	9 373 345
Service	657 408	137 285	5 294 007	1 062 087	7 150 786	6 088 699

RNAT

En termes absolus, ce sont les coopératives de céréales, d'approvisionnement, et de produits laitiers, qui génèrent le plus de revenu net avant taxes. Les coopératives de production et de services se retrouvent à la queue du peloton dans le classement du RNAT.

Par contre, en termes relatifs, ce sont les coopératives de miel et de produits de l'érable qui génèrent la plus grosse part de RNAT (égal à 39,7% de la VAN). Viennent ensuite les coopératives de céréales, d'approvisionnement, et de fruits et légumes (le RNAT étant de 24,4%, 24,2% et 22,7% de la valeur de la VAN respectivement). Le RNAT «relatif» des coopératives de volaille et oeufs est le plus faible, n'atteignant pas la barre des 7% de la valeur de la VAN. Enfin, signalons qu'en moyenne, le RNAT pour toutes les coopératives est de l'ordre de 16,4% de la valeur de la VAN.

Tableau 30 Pourcentage moyen réel (1986=100) de la part des composantes de la VAN par type de coopérative, 1986, 1991, et 1996

	RNAT	Int sur dette	Salaires	VAN
Approv.	24,2	4,2	71,6	100,0
Pdts laitiers	11,2	5,8	83,0	100,0
Fruit & lég.	22,7	9,1	68,2	100,0
Céréales, oléag.	24,4	5,6	70,0	100,0
Bétail, porcs	9,2	7,1	83,7	100,0
Volaille & oeufs	6,7	4,2	89,1	100,0
Miel & érable	39,7	4,0	56,3	100,0
Aut, Commerc,	7,6	16,2	76,2	100,0
Production	7,4	5,5	87,1	100,0
Service	10,8	2,3	86,9	100,0
MOYENNE	16,4	6,4	77,2	100,0

Salaires

Les coopératives des produits laitiers, des céréales et celles de l'approvisionnement paient chacune plus de 150 millions de dollars sous formes de salaires à leurs employés. Les coopératives de miel et de produits de l'érable paient seulement un peu plus de 2 millions de dollars en salaires.

En termes relatifs, les salaires forment une grande part de la VAN pour les coopératives de volaille (et

oeufs), de production, de services, de bétail (et porcs) et de produits laitiers. Toutes ces coopératives consacrent plus de 80% de leur VAN à la rémunération de leur personnel. Notons que sur les cinq types de coopératives citées plus haut, trois (bétail, volaille et lait) sont fortement impliquées dans la transformation de produits bruts, et par le fait même, la majeure partie de leur VAN sert à rémunérer le travail. Les salaires des travailleurs des coopératives de miel et de produits de l'érable ne constituent que 56,3% de la totalité de la VAN; c'est le pourcentage le plus faible parmi toutes les coopératives agricoles. Il est important de noter que la moyenne des salaires versés par les coopératives agricoles est autour de 77% de la valeur de la VAN.

Intérêts sur la dette

En termes absolus, les intérêts réels (1986=100) versés par les coopératives de produits laitiers, de céréales, et celles de l'approvisionnement totalisent presque 40 millions de dollars en moyenne (1986, 1991 et 1996). Ils constituent plus des trois quarts de tous les intérêts versées par les coopératives agricoles. Notons que ces secteurs nécessitent en général de gros investissements en capital fixe.
Les coopératives classées «autres coopératives de commercialisation» paient la plus grosse part de leurs VAN sous forme d'intérêts (16,2%). Parmi ces «autres» coopératives, on trouve des coopératives de fleurs, de déshydratation de luzerne et d'élevage d'émeus. Les coopératives se spécialisant dans la commercialisation des fruits et légumes viennent au second rang avec plus de 9% de leur VAN dédiée à la rémunération du capital emprunté. Enfin, les coopératives de service réservent seulement 2,3% de leur VAN aux paiements encourus sur les dettes contractées. Rappelons que la moyenne des intérêts versés est de l'ordre de 6,4% de la valeur de la VAN.

En conclusion, nous pouvons avancer que la VAN sert à rémunérer deux types de facteurs de production: le travail (par le biais des salaires) et le capital (par le biais de l'intérêt payé et du RNAT). À l'exception des coopératives de fruits et légumes et celles se spécialisant dans le miel et les produits de l'érable, toutes les coopératives agricoles consacrent au moins 70% de leur VAN à la rémunération du travail. Les coopératives de miel et produits de l'érable se démarquent par rapport aux autres coopératives, dans le sens où celles-ci réservent une très grande part de la VAN à la rémunération du capital: 43,7%, comparativement à la moyenne de 22,8% pour l'ensemble des coopératives agricoles.

4. Conclusion

La concentration grandissante de la structure industrielle en amont et en aval du secteur agricole a fait que celui-ci n'a cessé de perdre du terrain au profit de ses partenaires commerciaux: les prix des intrants agricoles étaient trop cher (ils incluaient un «markup» de monopole), et les agriculteurs vendaient leurs produits bruts en bas du prix de la concurrence. Afin de contrer ce phénomène, les agriculteurs se sont regroupés au sein d'organisations économiques diverses, y compris les coopératives. Ces regroupements leur ont permis de tempérer la dégradation des termes de l'échange avec leurs partenaires commerciaux. La formule coopérative a été adoptée massivement par les agriculteurs car elle leur garantissait un pouvoir de marché et de négociation qu'ils ne possédaient pas individuellement. De cette façon, ils pouvaient faire face aux grandes firmes quasi monopolistiques sur les marchés des intrants (pesticides, engrais...etc.) et des produits agricoles (bruts et transformés). Ceci étant dit, beaucoup d'agriculteurs isolés continuent à souffrir du pouvoir de marché des grandes firmes avec lesquelles ils transigent. Aujourd'hui, les coopératives ne sont pas présentes de façon égale dans tous les secteurs de l'économie; certains secteurs semblent avoir été acquis (ex. céréales et lait), alors que d'autres sont encore difficilement accessibles (ex. fruits et légumes) et beaucoup de travail reste à faire.

Les coopératives agro-alimentaires n'ont pas cessé de prospérer, enregistrant une croissance de 73% de leur chiffre d'affaire en 10 ans (11 milliards de dollars en 1986 et 19 milliards de dollars en 1996). Les coopératives de céréales et oléagineux sont les plus importantes au Canada, avec un chiffre d'affaire proche de 9 milliards de dollars (près de la moitié du chiffre d'affaire de toutes les coopératives canadiennes). Les employés travaillant au sein des coopératives ont aussi vu leur nombre augmenter, passant de trente mille en 1986 à trente trois mille en 1996.

Les coopératives de céréales et les coopératives laitières sont majoritaires sur leurs marchés respectifs: elles détiennent autour de 60% des ventes à la ferme de leurs produits sur le marché canadien. Les coopératives de fruits et légumes restent assez minoritaires, en ne détenant que 13% des ventes totales de fruits et légumes au Canada. Les coopératives d'approvisionnement en engrais et produits chimiques accaparent à peu près le tiers des ventes au Canada. Les coopératives spécialisées dans les semences n'offrent aux agriculteurs que 16% des semences commercialisées au Canada.

En 1996, la valeur ajoutée des coopératives agricoles s'élevait à 1,6 milliards de dollars. Ce chiffre n'est cependant pas très élevé en termes relatifs, si on le compare au secteur traditionnel des «aliments et

boissons». En effet, la valeur ajoutée de ce secteur est de l'ordre de 37% de la valeur de ses ventes. Par ailleurs, la valeur ajoutée des coopératives agricoles ne constitue que 9,5% de la valeur de leurs ventes. Les coopératives agricoles ont donc beaucoup de rattrapage à faire au chapitre de la valeur ajoutée. Ceci s'explique par le fait que dans certains secteurs (ex. les céréales et oléagineux), les coopératives sont spécialisées dans le transport et le stockage des produits agricoles bruts, et ne procèdent pas de façon importante à leur transformation. Aujourd'hui dans l'ouest canadien, et surtout depuis l'élimination de la «Loi sur le transport du grain de l'Ouest», on prend de plus en plus conscience de ce phénomène, et les agriculteurs veulent s'approprier une partie de la valeur ajoutée qui est dégagée lors du processus de transformation. Les coopératives de nouvelles génération ou CNG (en anglais, *new generation co-ops*) paraissent comme l'outil idéal pour s'emparer de la valeur ajoutée qui résulte de la transformation des produits agricoles bruts.

Les CNG sont la plus récente forme de coopératives au Canada. L'une des caractéristiques importantes de ces CNG est qu'elles ne veulent plus agir comme de simples entrepôts de produits bruts: elles sont fortement axées sur le traitement et la transformation des produits bruts[19]. Elles visent l'appropriation de la valeur ajoutée générée au niveau du processus de fabrication.
Aux États-Unis, les CNG ont pris leur essor dans des circonstances de déclin économique rural (en particulier au Dakota du Nord et au Minnesota) dans les années 1980. Les communautés rurales les plus touchées se sont prises en main et, avec l'aide de divers programmes ruraux du ministère américain de l'agriculture, ont décidé de se lancer dans l'expérience des CNG. Quelques années plus tard, cette nouvelle forme de coopérative s'est avérée un succès sans précédent[20], surtout dans le cadre du développement économique des communautés rurales (ces CNG ont même permis de renverser la vapeur de l'exode rural). L'exemple du «Dakota Growers Pasta Company» illustre bien les avantages des CNG pour les agriculteurs: L'agriculteur qui vend son blé dur à une firme «classique» reçoit 10¢ sur chaque boîte de pâtes vendue à 1$. Par contre, l'agriculteur-membre de la CNG reçoit 22¢ sur la même boîte de pâtes. Ce résultat n'est cependant pas surprenant, car l'agriculteur membre de la CNG, en plus de ses revenus de vente de blé dur,

---

[19] d'autres caractéristiques importantes des CNG sont le sociétariat fermé et les droits de livraisons des produits. Pour plus de détail concernant le fonctionnement de ces coopératives, le lecteur peut se référer à Assoumou-Ndong (1998).

[20] Sept ans seulement après sa création au Dakota du Nord, une CNG est devenue le troisième plus important producteur de pâtes alimentaires aux États-Unis.
Après deux ans d'existance, la «Dakota Growers Pasta Company» offrait à ses investisseurs (qui sont aussi les producteurs de blé dur) un dividende de 31¢, équivalent à un rendement de 20% par part sociale; ceci en plus du profit que les producteurs perçoivent pour la vente (au prix de marché) de leur production à leur coopérative.

s'empare de la valeur ajoutée qui est dégagée à l'usine de production des pâtes alimentaires.

Être seulement producteur au 21ème siècle, n'est plus une option pour les raisons suivantes: 1) le marché est de plus en plus exigeant envers les produits finis; 2) la mondialisation des marchés exige des structures de production hautement mécanisées; 3) le désengagement des gouvernements du secteur agricole, et 4) le retrait de la Loi sur le transport du grain de l'Ouest (LTGO). Tous ces facteurs ont contribué au malaise économique que connaît le Canada rural aujourd'hui. Aux États-Unis, les états ruraux ont connu la crise, et s'en sont sortis à l'aide d'initiatives locales et de l'engagement du ministère américain de l'agriculture. On y compte aujourd'hui plusieurs dizaines de CNG, alors que ce phénomène reste somme toute relativement nouveau. Au Canada, moins d'une demie douzaine de CNG sont opérationnelles en ce début du 21ème siècle. Dans les provinces des Prairies, on ne connaît que deux CNG qui y sont enregistrées et opérationnelles[21] (toutes les deux au Manitoba), et où la loi provinciale sur les coopératives a été amendée afin d'inclure ce type de coopérative[22].

À l'instar de ce qui s'est passé aux États-Unis, nous pensons qu'un engagement mutuel des communautés rurales et des gouvernements concernés pour la création et le développement des CNG va probablement avoir un effet positif sur le développement économique des régions rurales. La crise actuelle du revenu agricole au Canada pourrait être jugulée par l'implication des agriculteurs dans des activités diversifiées. Le regroupement des agriculteurs au sein de coopératives de nouvelle génération va leur permettre de diversifier leurs activités en s'intégrant verticalement à l'avant de la chaîne de distribution. À l'aide de ces CNG, le producteur n'est plus seulement producteur: il est aussi transformateur, distributeur et gestionnaire. Toutes ces fonctions, qu'elles soient exercées directement ou indirectement, vont lui permettre d'améliorer et d'adapter sa production (brute) aux besoins du marché: c'est le but même de l'intégration. La «nouvelle» agriculture devrait s'accompagner de «nouveaux» agriculteurs. Les agriculteurs traditionnels ne peuvent probablement plus remplir leurs «nouvelles» fonctions individuellement, car les capitaux individuels sont insuffisants pour rencontrer les exigences de la «nouvelle» agriculture, forte en capital fixe (mécanisation intensive). Ils vont alors s'associer sous une «nouvelle» forme de regroupement, qui leur permettra non seulement de survivre, mais aussi de prospérer.

---

[21] Aujourd'hui, il y a au Saskatchewan une vingtaine de projets de CNG, où les fondateurs examinent sérieusement le modèle des CNG afin de s'incorporer.

[22] Murray Fulton pense que les premières vagues des CNG au Canada se constitueront probablement à l'intérieur de marchés de produits-niches, comme le sanglier, la chèvre et les cultures organiques (cité dans «Sean Pratt: Pasta company a test case», Western Producer, 28 octobre 1999).

BIBLIOGRAPHIE

Assoumou-Ndong, Franklin-X. et Jean-Pierre Girard: L'expérience des « New Generation Cooperatives »: la transformation, la commercialisation des produits agro-alimentaires et les nouvelles pratiques des entreprises coopératives agricoles aux États-Unis. La chaire de coopération Guy Bernier, Cahier de recherche, Number 097, April, 1998.

Bureau des aliments: Le Secteur Canadien de la Transformation des Aliments et des Boissons; un survol des perspectives et des défis à l'aube du XXIe siècle. Document de discussion. . Agriculture Canada: Direction générale des services à l'industrie et aux marchés. Juillet 1997.

Centre de gestion des coopératives: Profil de la coopération agricole dans le monde 1996. , École des Hautes Études Commerciales, Montréal, 1996.

Federation of Danish Cooperatives: Experience with Cooperative Cooperation in Selected Countries.,

Fulton, Murray. New Generation Cooperatives and Cooperative Theory. Centre for the Study of Co-operatives. November 1995.

Fulton, Murray. *The Future of Canadian Agricultural Cooperatives: A Property Rights Approach.* American Journal of agricultural economics, 77 (December 1995): 1144-1152.

Johnson, Dennis A. Surfing the New-Wave Cooperatives. Farmer Cooperatives; Rural Business and Cooperative Development Service.

Klein, K.K., Richards, T.J., Walburger, A. *Determinants of Co-operative Patronage in Alberta.* Canadian Journal of Agricultural Economics, 45 (1997); pp.93-110.

Kraenzle, Charles A. *Co-ops Set Commodities Market-Share Record.* Rural Cooperatives, March-April 1997. USDA Rural Development/Rural Business-Cooperative Service.

Lanzilloti, R. The Conglomerate Corporation - An antitrust Law and Economics Symposium, edited by Roger D. Blair, Sponsored by the Public Policy Research Center and The College of Law, University of Florida, Gainesville. 1980.

Lebel, Colette. *La coopération agricole: Une analyse comparative.* Le Coopérateur Agricole. Mai-Juin 1997.

MacPherson, Ian. Each For All: A History of the Co-operative Movement in English Canada, 1900-1945. Macmillan of Canada. The Carleton Library Number 116. 1979, 258 pages.

Moore, J. R.: Market Structure and Competitive Behavior in the Dairy Industry, The Present State of Knowledge. Ph.D. Thesis, University of Wisconsin, Madison, 1980.

Nilsson, Jerker.: *New Generation Farmer Co-ops.* ICA Review, Vol. 90, No. 1, 1997, pp. 32-38.

Painter, Marvin J. *Saskatchewan Wheat Pool's Transformation from Co-op to Public Corporation: The Farmers' Reaction.* Canadian Journal of Agricultural Economics, 45 (1997); pp.165-174.

Secrétariat aux coopératives. *Dossier d'information 1997. Les coopératives canadiennes.*

Secrétariat aux coopératives. *Enquête annuelle sur les co-opératives Canadiennes*. Base de données des années 1986, 1991 et 1996.

PUBLICATIONS DU SECRÉTARIAT AUX COOPÉRATIVES

Données - Statistiques

Co-operatives in Canada/ *Les coopératives au Canada* (Annual/Annuelle)*

Top 50 Canadian Co-operatives (Annual)*
*Les 50 plus importantes coopératives au Canada (Annuelle)**

Canadian Co-operatives Resource File (Annual)
Les coopératives canadiennes – Dossier d'information (Annuelle)

Recherche

Socio-Economic Profile of Aboriginal Co-operatives in Canada (2001)
Profil socio-économique des coopératives autochthones au Canada (2001).

Co-operative Development and the State : Case Studies and Analysis. Parts One and Two; Summary, Observations and Conclusions (2000)
Le développement des coopératives et l'État : Études de cas et analyse. Parties I et II; Résumé, observations et conclusions (2000)

Survival Rate of Co-operatives in Quebec (2000)*
*Taux de survie des entreprises coopératives au Québec (2000)**

Profile of Canadian Agri-Food Co-operatives 1986-1996 (2000)*
*Profil des coopératives agroalimentaires canadiennes 1986-1996 (2000)**

Historical Overview of the Co-operative Movement in French Canada 1850-2000 (1999)
Aperçu historique du mouvement coopératif au Canada français 1850-2000 (1999)

Geographic Distribution of Non-Financial Co-operatives in Canada: A Rural-Urban Perspective (1998)
Répartition géographique des coopératives non financières au Canada : Perspective rurale-urbaine (1998)

Autre

Government Directory/ *Répertoire gouvernemental (Annual/Annuelle)**

Co-operatives – Improving the Quality of Life for Canadians (2001)
Les coopératives et l'amélioration de la qualité de vie des Canadiens et des Canadiennes (2001)

Worker Co-operative Success Stories (2000)*
*Histoires à succès des coopératives de travail (2000)**

Health Care Co-operatives – Startup Guide (1999)*
*Guide pour le démarrage de coopératives dans le secteur de la santé (1999)**

Co-operatives – The Alternative Solution (1999)
Coopératives – La solution de rechange (1999)

Forming our Co-operative: Information Kit For Entrepreneurs (by province) (1999)*
*Créer notre coopérative : Trousse d'information pour les groupes entrepreneurs (par province) (1999)**

Co-operative Success Stories 2nd edition (1996)*
*Histoires à succès des coopératives 2e édition (1996)**

Co-operative Success Stories (1995)
Histoires à succès des coopératives (1995)

NB:

La majorité des publications sont disponibles au site internet suivant.

http://www.agr.ca/policy/coop/accueil.html